

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HCM
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC
NÂNG CAO HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU
GẠO VIỆT NAM

TS. NGUYỄN VĂN SƠN

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
2000

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

*** * ***

TS. NGUYỄN VĂN SƠN

CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC
NÂNG CAO HIỆU QUẢ
XUẤT KHẨU GẠO VIỆT NAM

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ - 2000

BẢNG CHỈ DẪN

TRA CỨU CÁC BẢNG SỐ LIỆU, BIỂU ĐỒ VÀ SƠ ĐỒ

BẢNG 1	: Nhip độ tăng xuất nhập khẩu và GDP của một số nước và vùng lãnh thổ có nền kinh tế đang tăng trưởng tốt thời kỳ 1980 - 1994.	17
BẢNG 2	: Sản lượng và diện tích cây lương thực thời kỳ 1976 - 1997.	65
BẢNG 3	: Sản lượng và diện tích lúa cả năm thời kỳ 1976 - 1997.	68
BẢNG 4	: Tình hình sản xuất lúa phân theo vùng thời kỳ 1976 - 1997.	71
BẢNG 5	: Năng lực xay xát lúa gạo của cả nước năm 1995.	76
BẢNG 6	: Cân đối lúa gạo theo vùng trong cả nước năm 1995.	82
BẢNG 7	: Sản lượng lương thực-qui lúa bình quân đầu người giai đoạn 1990 - 1997.	89
BẢNG 8	: Chi phí, thu nhập và các chỉ tiêu biểu hiện lợi thế so sánh trong sản xuất lúa gạo vùng Đồng bằng Sông Cửu long - Việt Nam. niên vụ 1995.	96
BẢNG 9	: Dự báo về cân đối sản xuất và tiêu	103

thụ lúa gạo của Việt Nam đến năm 2010.

BẢNG 10	: Kết quả xuất nhập khẩu gạo giai đoạn 1980 - 1988.	110
BẢNG 11	: Qui mô xuất khẩu gạo chính ngạch giai đoạn 1989 - 1997.	111
BẢNG 12	: Giá trị xuất khẩu gạo giai đoạn 1989 - 1997	112
BẢNG 13	: Tương quan giữa tình hình biến động giá và lượng gạo xuất khẩu năm 1996.	132
BẢNG 14	: Các mục tiêu chuyên canh lúa xuất khẩu đến năm 2010.	155
BẢNG 15	: Tình hình phân bố diện tích sản xuất lúa theo mùa vụ của Đồng bằng Sông Cửu long năm 1995.	158
BẢNG 16	: Các nước nhập khẩu gạo lớn trên thế giới giai đoạn 1990 - 1995.	207
BIỂU ĐỒ 1.1:	Biến động cơ cấu sản lượng lúa theo vụ sản xuất thời kỳ 1976 - 1997.	69
BIỂU ĐỒ 1.2:	Biến động cơ cấu diện tích lúa theo vụ sản xuất thời kỳ 1976 - 1997.	70
BIỂU ĐỒ 2	: Tỷ trọng gạo trong tổng kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 1989 - 1997.	89
BIỂU ĐỒ 3	: Cơ cấu chất lượng gạo xuất khẩu	113

giai đoạn 1989 - 1995.

BIỂU ĐỒ 4 :	Cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo phân theo vùng giai đoạn 1991 - 1995.	114
BIỂU ĐỒ 5 :	Biến động giá gạo xuất khẩu bình quân hàng năm của Việt Nam và Thailand trong giai đoạn 1989 - 1997.	120
BIỂU ĐỒ 6 :	Tỷ trọng của nhóm 5 nước nhập khẩu gạo Việt Nam lớn nhất hàng năm trong giai đoạn 1991 - 1995.	123
BIỂU ĐỒ 7 :	Tình hình cân đối thừa thiếu gạo theo tháng trong năm 1995.	125
HÌNH 1 :	Sơ đồ mạng lưới lưu thông lương thực hiện hữu.	179
HÌNH 2 :	Sơ đồ mạng lưới lưu thông lương thực đã điều chỉnh.	183

MỤC LỤC

BẢNG CHỈ DẪN	Tra cứu các bảng số liệu, biểu đồ và sơ đồ	1
MỞ ĐẦU.		9
CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả xuất khẩu gạo trong chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu.		16
1.1.	Tiếp cận từ góc độ lý thuyết thương mại quốc tế.	20
1.1.1.	Thuyết trọng thương.	20
1.1.2.	Adam Smith với lý thuyết lợi thế tuyệt đối.	22
1.1.3.	Quy luật lợi thế so sánh của David Ricardo.	26
1.1.4.	Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler.	31
1.1.5.	Lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế của Heckscher - Ohlin.	33
1.2.	Tiếp cận từ góc độ chiến lược và mô hình kinh tế.	36
1.2.1.	Bối cảnh phát triển chung.	36
1.2.2.	Về chiến lược phát triển.	38
1.2.3.	Về mô hình phát triển kinh tế.	43
1.3.	Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả và biện pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất khẩu gạo.	45

1.3.1. Các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo.	45
1.3.2. Các nhóm biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo.	49
<i>Kết luận Chương 1.</i>	52
CHƯƠNG 2: Tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.	55
2.1. Những điểm trọng yếu trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.	57
2.1.1. Về mô hình phát triển và cơ chế quản lý kinh tế.	57
2.1.2. Những nội dung cơ bản trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.	58
2.2. Tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.	64
2.2.1. Thực trạng của ngành lương thực.	64
2.2.2. Đánh giá tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.	85
2.3. Cần phải có chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn bản hướng về xuất khẩu.	92
2.3.1. Đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm lúa gạo Việt Nam.	93
2.3.2. Sự cần thiết khách quan phải có chính	99

sách sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn
bản hướng về xuất khẩu.

- 2.3.3. Những mục tiêu cơ bản của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu. 101

Kết luận Chương 2. 104

CHƯƠNG 3: Đánh giá tình hình kinh doanh xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian qua. 107

- 3.1. Kết quả xuất khẩu gạo của Việt Nam thời gian qua. 108

- 3.1.1. Khái quát tình hình xuất khẩu gạo trước năm 1989. 108

- 3.1.2. Kết quả xuất khẩu gạo giai đoạn từ 1989 đến nay. 110

- 3.2. Phân tích đánh giá tình hình xuất khẩu gạo trong thời gian qua. 115

- 3.2.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động xuất khẩu gạo. 115

- 3.2.2. Đánh giá về động thái giá cả. 118

- 3.2.3. Đánh giá nguyên nhân chất lượng gạo xuất khẩu còn thấp. 121

- 3.2.4. Đánh giá về quan hệ thị trường và khách hàng. 122

- 3.2.5. Đánh giá về việc tổ chức cung ứng nguồn gạo xuất khẩu. 124

3.2.6. Đánh giá tình hình quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo.	128
3.2.7. Đánh giá tình hình một số mặt hoạt động hỗ trợ cho công tác xuất khẩu gạo.	137
3.3. Một số bài học kinh nghiệm về quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo.	141
3.3.1. Quản lý chất lượng gạo xuất khẩu.	141
3.3.2. Quản lý nguồn hàng trong hoạt động xuất khẩu gạo.	143
3.3.3. Quản lý giá cả trong kinh doanh xuất khẩu gạo.	144
3.3.4. Quản lý thị trường nội địa để hỗ trợ cho việc phát triển kinh doanh xuất khẩu gạo.	145
3.3.5. Quản lý hành chính nhà nước trong hoạt động xuất khẩu gạo.	146
<i>Kết luận Chương 3.</i>	147
CHƯƠNG 4: Các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo Việt Nam trong thời gian tới.	150
4.1. Tổ chức lại sản xuất và chế biến lúa gạo.	152
4.1.1. Trong khâu sản xuất lúa.	152
4.1.2. Trong khâu thu hoạch và xử lý sau thu hoạch.	170
4.1.3. Trong khâu chế biến gạo.	172
4.2. Tổ chức lại khâu lưu thông trên thị trường gạo	178

nội địa.	
4.2.1. Tổ chức lại màng lưới lưu thông lương thực.	179
4.2.2. Tổ chức mua lúa hàng hóa kịp thời cho nông dân.	183
4.2.3. Vấn đề dự trữ lương thực.	187
4.2.4. Điều hòa lưu thông lương thực trên phạm vi toàn quốc.	189
4.3. củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian tới.	190
4.3.1. Cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu gạo.	191
4.3.2. Nâng cao chất lượng công tác tiếp thị để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo.	207
4.3.3. Củng cố hoạt động xuất khẩu gạo ở các doanh nghiệp.	212
4.3.4. Một số giải pháp bổ trợ khác.	214
<i>Kết luận Chương 4.</i>	217
KẾT LUẬN.	220
TÀI LIỆU THAM KHẢO.	230

MỞ ĐẦU

1. ĐẶT VẤN ĐỀ.

Trong lịch sử phát triển các học thuyết kinh tế người ta đã chứng minh rằng một quốc gia, dù lớn hay nhỏ, đều có thể thông qua con đường chuyên môn hóa sản xuất vào các sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh để xuất khẩu và nhập lại các sản phẩm không có lợi thế so sánh, qua đó nâng cao hiệu quả kinh tế, thúc đẩy quá trình phát triển đất nước nhanh chóng và sâu rộng hơn. Chuyên môn hóa sản xuất tất yếu dẫn đến công nghiệp hóa nền kinh tế, mà quốc gia tiên tiến nào cũng đã phải trải qua quá trình công nghiệp hóa lâu dài đầy khó khăn gian khổ. Sự tăng trưởng của công nghiệp tất yếu kéo theo sự phát triển của thương nghiệp (kể cả nội thương và ngoại thương). Mối quan hệ tương hỗ giữa công nghiệp hóa và phát triển thương mại quốc tế là điều kiện cơ bản cho việc phát huy các lợi thế so sánh của nền kinh tế quốc gia trong từng giai đoạn nhất định, làm cho nhịp độ phát triển chung của nền kinh tế ngày càng nhanh chóng hơn. Dựa theo luận điểm cơ bản nêu trên, sau này các nước công nghiệp mới (New Industrial Countries - NICs) đã kết hợp ngay từ đầu hai vấn đề công nghiệp hóa và phát triển thương mại quốc tế trong cùng một chiến lược - đó là *chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu* - để rút ngắn thời gian tiến lên thành quốc gia công nghiệp phát triển. Sự thành công của các nước NICs đã cổ vũ nhiều nước đang phát triển vận dụng chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu (hay chiến lược kinh tế mở) với nhận thức sâu sắc rằng trong thời kỳ đầu công nghiệp hóa phải ra

sức phát triển các ngành thuộc khu vực I của nền kinh tế (nông, lâm nghiệp, thủy sản...), vừa là nơi tập trung các lợi thế so sánh ban đầu, vừa là để giải quyết tốt việc cung cấp lương thực - thực phẩm cho xã hội, tạo thế ổn định hết sức cần thiết trong bước khởi đầu công nghiệp hóa. Việt Nam cũng đang tiến hành công nghiệp hóa đất nước, việc vận dụng chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu còn nhiều vấn đề phải tiếp tục hoàn thiện. Song, chiến lược này đã thực sự được tiến hành kể từ năm 1986 khi Đại hội lần thứ VI của Đảng Cộng sản Việt Nam đưa ra chủ trương *tập trung sức phát triển nông nghiệp, coi đây là điều kiện tất yếu của bước đầu công nghiệp hóa*. Tiếp sau đó là hàng loạt các chính sách cải cách kinh tế đã được ban hành trên căn bản chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đến nay còn, cuộc cải cách kinh tế đã mang lại nhiều thành quả tốt đẹp với mức tăng trưởng khá nhanh (nhịp độ tăng GDP bình quân trong giai đoạn 1991 - 1997 là 8,9%/năm), đã chứng minh rằng trên bình diện chiến lược kinh tế vĩ mô Việt Nam đã và đang phát triển hợp qui luật.

Theo đó, xét về tính chất và trình độ phát triển thì trong thập niên qua ngành nông nghiệp Việt Nam đã có một bước tiến dài và khá mạnh mẽ (mức tăng tổng sản lượng bình quân 6,4%/năm trong giai đoạn 1991 - 1997 thuộc loại cao so với nhiều nước trên thế giới chỉ tăng phổ biến trong khoảng 2 - 4%/năm). Đặc biệt, lúa gạo đã chứng tỏ là một loại sản phẩm trọng yếu của nền kinh tế, với tiềm năng và khả năng phát triển sản xuất to lớn, nó không những bảo đảm đầy đủ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước, làm nền tảng vững chắc cho công

cuộc phát triển kinh tế - xã hội nói chung, mà còn thể hiện rõ là một sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh của Việt Nam đối với thị trường thế giới, khả dĩ góp phần làm giàu cho đất nước thông qua việc xuất khẩu lượng gạo dư thừa so với nhu cầu nội địa. Trong thực tế, sau 27 năm làm một nước nhập khẩu ròng về lương thực, kể từ năm 1989 Việt Nam đã đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu gạo trở lại và lập tức đứng vào top 4 quốc gia hàng đầu thế giới về lĩnh vực này (cùng với Thailand, Mỹ và Ấn Độ). Từ năm 1989 đến nay tỷ trọng mặt hàng gạo thường chiếm từ 10 - 16% so với tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Điều đó đủ để khẳng định rằng ngành lương thực có một tầm quan trọng hết sức đặc biệt trong chiến lược phát triển kinh tế quốc gia (cả trong ngắn hạn và dài hạn). Tuy nhiên, trong thời gian qua nước ta mới chỉ phát triển sản xuất và kinh doanh xuất khẩu gạo theo chiều rộng là chính, chứ chưa thực sự đầu tư phát triển theo chiều sâu, nên còn nhiều mặt hạn chế làm cho hiệu quả xuất khẩu gạo của Việt Nam chưa cao. Trong đó, điểm đáng nói nhất là do phẩm chất gạo còn thấp, qui cách không đồng đều, cộng với các loại dịch vụ phí (như: bốc xếp, vận chuyển, cảng phí...) khá cao, làm cho giá gạo xuất khẩu của ta thấp hơn nhiều so với một số nước khác, chẳng hạn so với Thailand, giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam thấp hơn trên dưới 50 USD/tấn, thậm chí có lúc thấp hơn đến 100 USD/tấn. Mặt khác, tuy mức sản lượng gạo xuất khẩu của ta từ năm 1989 đến nay tăng khá nhanh (trung bình hơn 13%/năm), nhưng nếu công tác nghiên cứu tiếp thị và quản lý điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ tốt hơn, chính sách giá cả kích thích hơn đối với nông dân sản xuất lúa... thì sản lượng gạo xuất khẩu còn có thể tăng nhanh hơn nữa. Do

đó, vấn đề cơ bản đặt ra là cần phải có những điều chỉnh phù hợp trong cơ chế quản lý để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam tăng qui mô, thu nhập và hiệu quả tốt hơn so với hiện nay.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU VÀ Ý NGHĨA TÁC DỤNG CỦA ĐỀ TÀI.

Với vấn đề cơ bản đặt ra như trên, trước đây đã có một số luận án cao học (trình tại Đại học Quốc gia Tp.Hồ Chí Minh) đề cập đến, nhưng chỉ giải quyết từng mặt, chủ yếu là về lĩnh vực marketing xuất khẩu gạo. Đồng thời, các báo cáo khoa học tại những cuộc hội thảo cấp nhà nước liên quan đến vấn đề xuất khẩu gạo trong vòng 3 năm trở lại đây cũng chỉ giải quyết từng giải pháp, thiếu tính hệ thống và xử lý chưa dứt điểm, như: năm 1996, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn phối hợp với Viện Nghiên cứu Chính sách Lương thực Quốc tế (International Food Policy Research Institute - IFPRI) tổ chức hội thảo (tại Hà Nội và Tp.Hồ Chí Minh) về "Thị trường gạo đang phát triển ở Việt Nam, cấu trúc hiện tại và những thách thức tương lai", chủ yếu đề xuất các chính sách tự do hóa thương mại; năm 1997, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tổ chức hội nghị chuyên đề (tại Tp.Hồ Chí Minh) về tiêu thụ lúa hàng hóa cho Đồng bằng Sông Cửu long; năm 1998, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn lại có hội nghị chuyên đề (tại Cần Thơ) về xây dựng các vùng lúa chuyên canh xuất khẩu, đã đề xuất Chính phủ cho qui hoạch 1 triệu ha ở Đồng bằng Sông Cửu long và 300 ngàn ha ở các tỉnh phía Bắc (nhưng theo quan điểm của chúng tôi nên tập trung toàn bộ tại Đồng bằng Sông Cửu long sẽ có hiệu quả cao hơn). Ngoài ra, về mặt quản lý nhà nước, Chính phủ cũng đã liên tục

có sự điều chỉnh cơ chế điều hành xuất khẩu gạo, song các biện pháp vẫn mang nặng tính chất giải quyết tình thế, chưa đồng bộ và còn nhiều điều bất cập. Do đó, chúng tôi chọn nghiên cứu đề tài ***“Các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo Việt Nam”*** nhằm mục đích phân tích đánh giá toàn diện tình hình sản xuất và kinh doanh xuất khẩu gạo của nước ta trong thời gian qua, rút ra những bài học kinh nghiệm cần thiết, đối chiếu với kinh nghiệm phát triển xuất khẩu gạo của một số nước khác (nhất là trường hợp Thailand), từ đó đề xuất các giải pháp mang tính chiến lược dài hạn, đồng bộ, có luận cứ khoa học chặt chẽ, góp phần hoàn thiện cơ chế quản lý ngành lương thực để thúc đẩy tăng qui mô và trình độ sản xuất, chế biến lúa gạo, vừa đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, vừa tăng qui mô và hiệu quả xuất khẩu gạo, đưa Việt Nam trở thành nước xuất khẩu gạo hàng đầu trên thế giới trong tương lai.

Tương ứng với mục đích nghiên cứu nói trên, đề tài này còn thể hiện tính cấp thiết của nó qua các ý nghĩa tác dụng như sau: ***về mặt thực tiễn***, việc chú trọng nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo (mà trước hết là tập trung nâng cao giá gạo xuất khẩu) sẽ tạo điều kiện để giải quyết hài hòa mối quan hệ lợi ích giữa những người sản xuất, chế biến, kinh doanh lương thực với lợi ích của Nhà nước; điều đó làm cho việc khuếch trương và nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo trở thành một trong các ***điểm nút*** quan trọng của tiến trình phát triển kinh tế, ngoài tác dụng kích thích sản xuất lương thực trong nước phát triển mạnh mẽ, nó còn kéo theo sự phát triển đồng bộ trên nhiều lĩnh vực, nhiều ngành kinh tế khác có liên quan, tức là trực tiếp góp phần tạo ra nền tảng vững chắc cho công cuộc

công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Đồng thời, công trình nghiên cứu này (cùng với việc trình bày cơ sở lý luận về tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo trên cấp độ ngành kinh tế để làm căn cứ hoạch định các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo) cũng góp phần chứng minh *về mặt lý luận quản lý kinh tế vĩ mô của các nước đang phát triển* rằng: chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu trên căn bản chuyên môn hóa sản xuất vào các sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh là con đường tất yếu phải vượt qua để tiến lên thành một nước công nghiệp phát triển.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.

Trong quá trình thực hiện đề tài chúng tôi đã sử dụng kết hợp một số phương pháp nghiên cứu như: quan sát, thống kê, phỏng vấn chuyên gia, nghiên cứu kinh nghiệm điển hình, cân đối, dự báo bằng công cụ kinh tế lượng, phân tích và tổng hợp, diễn dịch và qui nạp...

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quá trình phát triển sản xuất kinh doanh của ngành lương thực Việt Nam trong các phạm vi giới hạn như sau:

- *Về thời gian*, nghiên cứu chủ yếu từ năm 1976 trở về sau. Trong đó, phần đánh giá hiện trạng xuất khẩu gạo sẽ được phân tích kỹ giai đoạn từ năm 1989 đến nay, còn những mục tiêu dự báo phát triển sắp tới sẽ được tính toán cho các giai đoạn chiến lược đến các năm mốc 2000, 2005 và 2010.

- **Về không gian**, nghiên cứu trên phạm vi cả nước. Riêng các mặt liên quan đến việc tạo nguồn cung ứng gạo xuất khẩu thì đặc biệt nhấn mạnh đến Đồng bằng Sông Cửu long vì nơi đây là vùng lúa trọng điểm, là địa bàn cung cấp tuyệt đại bộ phận nguồn gạo xuất khẩu của đất nước.
- **Lĩnh vực nghiên cứu chủ yếu** của đề tài là các giải pháp về tổ chức quản lý ngành lương thực, nhất là quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo, trong đó có đề cập đến vài khía cạnh quản lý kỹ thuật chứ không đi vào nghiên cứu các giải pháp kỹ thuật sản xuất, chế biến lúa gạo cụ thể.

Phù hợp với mục đích, đối tượng và phạm vi nghiên cứu nêu trên, nội dung của đề tài được bố cục thành 4 chương như sau:

- **MỞ ĐẦU.**
- **CHƯƠNG 1:** Cơ sở lý luận về hiệu quả xuất khẩu gạo trong chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu.
- **CHƯƠNG 2:** Tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.
- **CHƯƠNG 3:** Đánh giá tình hình kinh doanh xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian qua.
- **CHƯƠNG 4:** Các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo Việt Nam trong thời gian tới.
- **KẾT LUẬN.**

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU GẠO TRONG CHIẾN LƯỢC CÔNG NGHIỆP HÓA HƯỚNG VỀ XUẤT KHẨU

Ngày nay hầu như không còn quốc gia nào áp dụng chiến lược kinh tế khép kín, thay vào đó là sự phổ biến của hệ thống chiến lược kinh tế mở và xu hướng toàn cầu hóa hoạt động kinh tế thế giới. Trong đó, thương mại quốc tế giữ một vai trò trọng yếu và có sự tăng trưởng khá nhanh, biểu hiện qua số liệu báo cáo của Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization - WTO): *trong vòng 40 năm qua mậu dịch hàng hóa thế giới tăng 15 lần, trong khi sản lượng hàng hóa chỉ tăng có 6 lần*¹⁸⁵¹. Chúng ta biết trật tự kinh tế thế giới hiện hữu chưa có sự bình đẳng trong quan hệ giao thương giữa các quốc gia giàu nghèo khác nhau, mà phần thiệt thòi luôn ở về phía các nước nghèo. Do đó, không phải bất kỳ quốc gia đang phát triển nào cũng có thể dễ dàng thu được ngay những thành quả tốt đẹp khi vận dụng chiến lược kinh tế mở và đẩy mạnh giao thương quốc tế. Nhưng có một xu thế mang tính qui luật là *ở những nước có điều kiện thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế phát triển mạnh thì sẽ kéo theo sự tăng trưởng chung của nền kinh tế cũng đạt được nhịp độ nhanh tương ứng, như số liệu minh họa sau đây:*

BẢNG 1 NHỊP ĐỘ TĂNG XUẤT NHẬP KHẨU VÀ GDP CỦA MỘT SỐ NƯỚC VÀ VÙNG LÃNH THỔ CÓ NỀN KINH TẾ ĐANG TĂNG TRƯỞNG TỐT THỜI KỲ 1980 - 1994. (Đơn vị: %/năm).

NƯỚC, VÙNG LÃNH THỔ	NHỊP ĐỘ TĂNG XUẤT KHẨU		NHỊP ĐỘ TĂNG NHẬP KHẨU		NHỊP ĐỘ TĂNG GDP	
	80 - 90	90 - 94	80 - 90	90 - 94	80 - 90	90 - 94
1. Trung Quốc	11,4	14,3	10,0	24,8	10,2	12,9
2. Indonesia	5,3	21,3	1,2	9,1	6,1	7,6
3. Thailand	14,3	21,6	12,1	12,7	7,6	8,2

4. Malaysia	11,5	17,8	6,0	15,7	5,2	8,4
5. Chile	5,7	10,5	1,4	14,5	4,1	7,5
6. Hàn Quốc	13,7	7,4	11,2	7,7	9,4	6,6
7. Đài Loan	11,6	5,9	12,8	14,2	8,4	6,1
8. Hong Kong	15,4	15,3	11,0	15,8	6,9	5,7
9. Singapore	12,1	16,1	8,6	12,1	6,4	8,3

NGUỒN: *From Plan to Market. World Bank. World Development Report 1996.*

Theo thứ tự sắp xếp trong *bảng 1*, các nền kinh tế Trung Quốc, Indonesia, Thailand, Malaysia, Chile đang ở trong giai đoạn cất cánh mạnh mẽ, còn Hàn Quốc, Đài Loan, Hong Kong, Singapore đã trở thành những nước công nghiệp mới (NICs) và vẫn duy trì được nhịp độ phát triển khá nhanh. Có một điểm chung giữa các nền kinh tế nêu trên là trong mối tương quan về nhịp độ phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu so với nhịp độ tăng trưởng GDP thì *mức tăng xuất nhập khẩu thường cao hơn mức tăng GDP*. Đặc biệt lưu ý, đối với những nước có qui mô và tiềm năng thị trường nội địa to lớn (Trung Quốc, Indonesia) hoặc qui mô vừa nhưng mãi lực đã được nâng cao (Hàn Quốc, Đài Loan) thì nhịp độ tăng xuất nhập khẩu chỉ cao hơn nhịp độ tăng GDP với mức độ vừa phải; riêng trường hợp các nước có thị trường nội địa nhỏ bé (Hong Kong, Singapore) hoặc có qui mô khá nhưng mãi lực còn thấp (Thailand, Malaysia, Chile) thì nhịp độ tăng xuất nhập khẩu thường cao hơn nhịp độ tăng GDP trên dưới 2 lần, chứng tỏ hoạt động thương mại quốc tế có ảnh hưởng rất mạnh đến tình hình phát triển chung của nền kinh tế. Việt Nam cũng thuộc về trường hợp thứ hai (có qui mô thị trường nội địa khá lớn với hơn 76 triệu dân, nhưng mãi lực còn thấp), các chỉ số tăng

trường đạt được khá tốt trong giai đoạn 1991 - 1997 như: nhịp độ tăng xuất khẩu 28%/năm và nhịp độ tăng nhập khẩu 31,2%/năm, cao gấp 3,1 và 3,5 lần so với nhịp độ tăng GDP cùng kỳ là 8,9%/năm, tuy rằng xuất phát điểm thấp, qui mô ban đầu còn nhỏ, nhưng tình hình phát triển của nền kinh tế đã được cải thiện rất đáng kể.

Trong quá trình phát triển xuất khẩu vừa qua chúng ta đã nhận biết rõ các mặt hàng có nhiều lợi thế so sánh của Việt Nam như là: gạo, cà phê, hạt điều, cao su tự nhiên, thủy sản, giày da và quần áo may sẵn; sắp tới đây sẽ là hàng điện tử gia dụng (lắp ráp cho các hãng lớn của nước ngoài), dầu mỏ và các chế phẩm từ dầu mỏ... Trong số đó, lúa gạo được coi là loại sản phẩm có tầm quan trọng đặc biệt trong đời sống kinh tế của Việt Nam và của thế giới (gạo là lương thực chính của gần 50% nhân loại). Bản thân nền kinh tế lúa gạo mang những sắc thái rất riêng từ khâu sản xuất, chế biến đến dự trữ, lưu thông phân phối và tiêu dùng. Đối với những nước có thặng dư nhiều gạo để xuất khẩu thì hoạt động xuất khẩu gạo ngoài ý nghĩa kinh tế còn mang một ý nghĩa nhân đạo rất to lớn, nhưng trước hết, nó vẫn là một hoạt động kinh tế đòi hỏi phải xem *hiệu quả* là tiêu chuẩn hàng đầu. Việt Nam mới trở lại là một trong 3 - 4 nước xuất khẩu gạo mạnh nhất trong thời gian gần đây, cần thiết phải nêu rõ các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo để làm căn cứ cho việc hoạch định các giải pháp mang tính chiến lược dài hạn nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động này trong thời gian tới, phục vụ thiết thực hơn cho công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Dưới đây chúng tôi sẽ tiếp cận vấn đề từ hai góc độ: (1) *Lý thuyết thương mại quốc tế*; (2) *Chiến lược và mô hình kinh tế*

để trình bày về các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả và các biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo làm cơ sở lý luận xuyên suốt cho công trình nghiên cứu này.

1.1. TIẾP CẬN TỪ GÓC ĐỘ LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.

Vào cuối thế kỷ XV các nhà kinh tế học cổ điển đã phát hiện ra vai trò rất quan trọng của thương mại quốc tế trong tiến trình phát triển kinh tế quốc gia. Kể từ đó đến nay các nhà kinh tế học nhiều thế hệ nối tiếp nhau đã bổ sung hoàn thiện dần về mặt lý luận của vấn đề này, mà các nước đi sau trên phương diện công nghiệp hóa có thể vận dụng tốt hơn vào thực tế phát triển nền kinh tế của mình. Sau đây là những nội dung cơ bản của hệ thống lý luận về vấn đề phát triển quốc gia dựa trên các lợi thế so sánh của nền kinh tế.

1.1.1. Thuyết trọng thương.

Chủ nghĩa Trọng thương (Mercantilism) ra đời vào cuối thế kỷ XV đầu thế kỷ XVI ở Anh và Pháp (sau đó lan ra cả Châu Âu) trong bối cảnh trình độ sản xuất đã được nâng cao nhất định, bên cạnh nền tảng sản xuất nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp cũng đã phát triển tạo ra nhiều sản phẩm hàng hóa hơn; dân số tăng kéo theo thị trường lao động và thị trường tiêu thụ hàng hóa được mở rộng; thêm sự kiện các vùng đất mới (so với cự lực địa Châu Âu) được khám phá liên tục đã tạo điều kiện cho hoạt động mậu dịch phát triển mang tầm vóc quốc tế. Lúc bấy giờ vai trò của giới thương nhân được xã hội đề cao và chính họ đã đề xướng ra lý thuyết căn bản của trường phái kinh tế này.

Nội dung cơ bản của thuyết Trọng thương là coi trọng xuất nhập khẩu, phái này cho rằng xuất nhập khẩu là con đường mang lại phần vinh cho đất nước. Tuy nhiên, quan điểm của các nhà kinh tế theo Chủ nghĩa Trọng thương còn hạn chế và rất cực đoan khi họ xem hoạt động thương mại quốc tế là một trò chơi có tổng lợi ích bằng *không* (Zero-sum game), giữa hai quốc gia giao thương nếu bên này có lợi thì bên kia phải chịu thiệt hại tương ứng. Do đó, họ đòi hỏi trong quan hệ ngoại thương phải luôn xuất siêu (xuất khẩu lớn hơn nhập khẩu) để bảo đảm lợi ích quốc gia.

Cũng từ quan điểm đó phái Trọng thương đã đi đến những sai lầm khác như coi trọng quá mức các loại quý kim, cho đó là tài sản quốc gia, tìm mọi cách tích trữ và cấm đoán việc xuất khẩu vàng bạc, trong khi thực chất vàng bạc chỉ là một phần nhỏ của cải quốc gia. Mặt khác, họ chủ trương thực hiện mọi biện pháp có thể được để đạt thặng dư trong cán cân thương mại quốc tế như: kêu gọi Chính phủ bảo hộ mậu dịch, bảo hộ sản xuất trong nước thông qua hàng rào quan thuế và cấm ngặt việc xuất khẩu nguyên liệu; đảm bảo độc quyền kinh doanh trên phạm vi lãnh thổ quốc gia và hệ thống thuộc địa để giành ưu thế cạnh tranh với nước ngoài; chú trọng tăng xuất khẩu (cả về số lượng hàng hóa và giá trị kim ngạch), hạn chế nhập khẩu (chỉ cho nhập nguyên liệu)...

Nhưng dẫu sao thì Chủ nghĩa Trọng thương cũng đã nêu lên được quan điểm rất tiến bộ thời bấy giờ là biết coi trọng thương mại quốc tế và cho rằng Chính phủ có vai trò can thiệp nhất định vào hoạt động kinh tế, nhất là hoạt động ngoại thương. Chính Chủ nghĩa Trọng thương đã mở đường cho một

quá trình phát triển sâu rộng hơn của các học thuyết về thương mại quốc tế sau này.

1.1.2. Adam Smith với lý thuyết lợi thế tuyệt đối.

Đến giữa thế kỷ XVIII công nghiệp đã phát triển mạnh ở Châu Âu, tỷ trọng công nghệ phẩm tăng cao dần trong cơ cấu hàng xuất khẩu, mậu dịch phát triển sâu rộng hơn, tiền tệ được phát hành rộng rãi cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng, trong xã hội xuất hiện thêm tầng lớp tư sản công nghiệp nắm giữ vai trò rất quan trọng trong đời sống kinh tế. Trong bối cảnh đó, nhà kinh tế học lỗi lạc người Anh, Adam Smith, đã đưa ra quan điểm mới về thương mại quốc tế tích cực hơn so với phái Trọng thương.

Quan điểm của A. Smith đề cao vai trò cá nhân, ông cho rằng mỗi người khi làm gì cũng nghĩ đến tư lợi của mình, nhưng nếu anh ta làm tốt thì điều đó có lợi cho cả tập thể, quốc gia, xã hội, như là có một *bàn tay vô hình* dẫn dắt mỗi cá nhân hướng đến lợi ích chung ngoài sự mong đợi của họ. Do vậy, trong một quốc gia chính quyền không cần can thiệp vào hoạt động của các cá nhân và doanh nghiệp, cứ để họ *tự do* phát triển càng có lợi cho nền kinh tế. Trong tác phẩm "*Sự giàu có của các quốc gia*" (*Wealth of Nations*) xuất bản năm 1776 A. Smith đã đưa ra nhận định: "*sự giàu có của mỗi quốc gia đạt được không phải do những qui định quản lý chặt chẽ của chính quyền mang lại mà là nhờ vào tự do kinh doanh*".

Với điều kiện mậu dịch tự do, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của A. Smith cho rằng hai quốc gia giao thương nên hợp tác trên cơ sở tự nguyện, hai bên cùng có lợi và dựa trên các sản

có lợi thế tuyệt đối của mỗi quốc gia. Những nội dung của lý thuyết này được diễn giải như sau:

- Lợi thế tuyệt đối được hiểu là sự khác biệt *tuyệt đối* về năng suất lao động (cao hơn) hay chi phí lao động (thấp hơn) để làm ra cùng loại sản phẩm.
- Mô hình mậu dịch quốc tế của một quốc gia là chỉ xuất khẩu những sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối và nhập khẩu những sản phẩm không có lợi thế tuyệt đối.
- Mở rộng vấn đề ra, nếu mỗi quốc gia tập trung chuyên môn hóa sản xuất vào loại sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối thì tài nguyên kinh tế của đất nước sẽ được khai thác có hiệu quả hơn và thông qua biện pháp trao đổi mậu dịch quốc tế các quốc gia giao thương đều có lợi hơn do tổng khối lượng các loại sản phẩm đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng cuối cùng ở mỗi quốc gia tăng nhiều hơn và chi phí rẻ hơn so với trường hợp phải tự sản xuất toàn bộ. Tất nhiên do năng suất lao động khác nhau nên thông qua trao đổi mậu dịch lợi ích thu được có thể sẽ không đồng đều nhau giữa các quốc gia, nhưng vấn đề quan trọng là mỗi nước đều có lợi hơn nhiều so với trường hợp không tiến hành trao đổi mậu dịch quốc tế. Để minh họa cho vấn đề này bằng số liệu, chúng ta hãy xét *ví dụ 1* (rất quen thuộc trong lĩnh vực lý thuyết về thương mại quốc tế) sau đây:

Giả sử có sự khác biệt về năng suất lao động trong sản xuất lúa mì (w) và vải (c) giữa Mỹ và Anh quốc như sau:

<u>Sản phẩm</u>	<u>Mỹ</u>	<u>Anh</u>
* Lúa mì (bushels/giờ-người)	6	1
* Vải (yards/giờ-người)	4	5

Theo lý thuyết nêu trên, Mỹ có lợi thế tuyệt đối ở sản phẩm lúa mì còn Anh có lợi thế tuyệt đối ở sản phẩm vải, Mỹ nên chuyên môn hóa sản xuất lúa mì và Anh nên chuyên môn hóa sản xuất vải, qua trao đổi (với tỷ lệ $6w = 6c$ chẳng hạn) sẽ thấy lợi ích tăng lên cho cả hai nước:

- ◆ Do chuyên môn hóa, Mỹ dành cả 2 giờ để sản xuất 12w, sau khi trao đổi sẽ đạt được cơ cấu sản phẩm cho tiêu dùng cuối cùng là $6w + 6c$, lợi hơn 2c so với trường hợp sản xuất trong nước toàn bộ $6w + 4c$.
- ◆ Đối với Anh, để có 6w, nếu chỉ sản xuất trong nước phải mất 6 giờ, nay dùng khoảng thời gian đó sản xuất vải được 30c, sau khi đem 6c trao đổi với Mỹ lấy 6w, số 24c còn lại chính là lợi ích tăng thêm của Anh nhờ chuyên môn hóa sản xuất và thương mại quốc tế.

Như vậy, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của A. Smith có những điểm khác biệt căn bản so với phái Trọng thương là:

- Lý thuyết lợi thế tuyệt đối đề cao vai trò cá nhân và chủ trương Mậu dịch tự do, trong khi Chủ nghĩa Trọng thương đòi hỏi có sự can thiệp của Chính phủ vào nền kinh tế bằng các chính sách bảo hộ sản xuất và Mậu dịch, kể cả các biện pháp cấm đoán nhất định trong hoạt động xuất nhập khẩu.

- Lý thuyết lợi thế tuyệt đối đặt quan hệ giao thương giữa các quốc gia trên cơ sở bình đẳng đôi bên cùng có lợi, còn phái Trọng thương cho rằng hoạt động thương mại quốc tế là một trò chơi có tổng số lợi ích bằng zero, nên trong quan hệ mậu dịch giữa hai nước lợi ích thu được của nước này chính là thiệt hại tương ứng của nước kia.
- Lý thuyết lợi thế tuyệt đối đã chỉ rõ mô thức phát triển kinh tế của một quốc gia là phải chuyên môn hóa sản xuất các sản phẩm có nhiều lợi thế tuyệt đối của mình, trao đổi với sản phẩm có lợi thế tuyệt đối của quốc gia khác thông qua hoạt động thương mại quốc tế để nâng cao hiệu quả của nền kinh tế. Chính khái niệm lợi thế tuyệt đối là cơ sở để giải thích tại sao cả hai quốc gia đều có lợi hơn khi quan hệ mậu dịch xảy ra, chứ mậu dịch không phải chỉ là trò chơi có tổng số lợi ích bằng zero như cách hiểu của phái Trọng thương.

Những điểm khác biệt nêu trên đã thể hiện các ưu điểm tích cực hơn của lý thuyết lợi thế tuyệt đối so với Chủ nghĩa Trọng thương. Tuy nhiên, đặt ngược vấn đề lại, nếu một bên là nước lớn có nhiều lợi thế tuyệt đối hơn hẳn các nước khác, bên kia là các quốc gia nhỏ bé không có lợi thế tuyệt đối trong bất kỳ sản phẩm nào thì việc trao đổi mậu dịch quốc tế có xảy ra hay không?, lý thuyết lợi thế tuyệt đối không trả lời được, phải dựa vào quy luật lợi thế so sánh sau đây:

1.1.3. Quy luật lợi thế so sánh của David Ricardo.

Quy luật lợi thế so sánh được D. Ricardo trình bày trong tác phẩm *"Những nguyên lý kinh tế chính trị và thuế"* (*Principles of Political Economy and Taxation*) xuất bản năm 1817. Theo đó, trong quan hệ thương mại quốc tế không nên đặt vấn đề lợi ích của hai bên phải bằng nhau, rất hiếm khi xảy ra, mà căn bản là hai bên cùng có lợi hơn so với trường hợp không trao đổi mậu dịch.

Để đơn giản hóa vấn đề thuận tiện cho việc trình bày quy luật, D. Ricardo đưa ra một số giả thiết như sau:

- Mô hình chỉ có 2 quốc gia và 2 loại sản phẩm.
- Mậu dịch tự do, thị trường cạnh tranh hoàn hảo.
- Lao động di chuyển tự do trong một quốc gia, nhưng không di chuyển trên phạm vi thế giới.
- Không tính chi phí chuyên chở.
- Kỹ thuật giữa các quốc gia giống nhau.
- Lý thuyết tính giá trị bằng lao động.

Với các giả thiết nêu trên, D. Ricardo cho rằng cơ sở để hai quốc gia giao thương với nhau là lợi thế so sánh. Nội dung của quy luật lợi thế so sánh được phát biểu như sau: *một quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu những sản phẩm mà mình có lợi thế so sánh và nhập khẩu, trở lại những sản phẩm mình không có lợi thế so sánh.* Khác với lợi thế tuyệt đối của A. Smith, lợi thế so sánh được hiểu là sự khác biệt tương đối về năng suất lao động (cao hơn) hay chi phí lao động (thấp hơn) để làm ra cùng loại sản phẩm. Để dễ hiểu nội dung quy

luật này hơn, chúng ta hãy xét *ví dụ 2* (cũng là một ví dụ quen thuộc trong lý thuyết về thương mại quốc tế) sau đây:

- Năng suất lao động của Mỹ và Anh về sản xuất lúa mì và vải được điều chỉnh lại:

<u>Sản phẩm</u>	<u>Mỹ</u>	<u>Anh</u>
* Lúa mì (bushels/giờ-người)	6	1
* Vải (yards/giờ-người)	4	2

- Bây giờ Mỹ có lợi thế tuyệt đối trong hai loại sản phẩm, còn Anh quốc không có lợi thế tuyệt đối nào cả. Nhưng theo qui luật lợi thế so sánh thì mâu dịch vẫn xảy ra giữa hai nước, vì nếu so sánh từng cặp năng suất lao động với nhau ta sẽ thấy:
 - ◆ Về phía Anh, tỷ số năng suất sản xuất vải lớn hơn tỷ số năng suất sản xuất lúa mì ($2/4$ so với $1/6$) xác định rằng Anh quốc có lợi thế so sánh trong sản phẩm vải, nên tập trung chuyên môn hóa sản xuất vải.
 - ◆ Ngược lại, đối với Mỹ, tỷ số năng suất sản xuất lúa mì lớn hơn tỷ số năng suất sản xuất vải ($6/1$ so với $4/2$) xác định Mỹ có lợi thế so sánh trong sản phẩm lúa mì, nên tập trung chuyên môn hóa sản xuất lúa mì.
 - ◆ Qua trao đổi, vẫn với tỷ lệ $6w = 6c$ chẳng hạn, Mỹ có lợi $2c$ như trường hợp đã nêu ở *ví dụ 1*. Đối với Anh quốc, trong 6 giờ thay vì sản xuất ra $6w$, tập trung sản xuất vải được $12c$, dùng $6c$ đổi lấy $6w$,

còn lợi được $6c$. Điều đó chỉ ra rằng một nước dù không có lợi thế tuyệt đối, nhưng có lợi thế so sánh (tương đối) trong một số loại sản phẩm nhất định và biết cách khai thác tốt các lợi thế này thông qua con đường chuyên môn hóa sản xuất và thương mại quốc tế vẫn nâng cao được hiệu quả của nền kinh tế. Ngoài ra, cần lưu ý tỷ lệ $6w = 6c$ không phải là tỷ lệ trao đổi duy nhất, đối với Mỹ chỉ cần trao đổi với mức $6w > 4c$ là đã có lợi hơn trường hợp không trao đổi, còn Anh quốc dễ dàng chấp nhận tỷ lệ trao đổi $6w < 12c$. Như vậy, miền $4c < 6w < 12c$ chính là *khung trao đổi mậu dịch tương đối* giữa hai quốc gia.

Từ ví dụ cụ thể ở trên có thể rút ra cách tổng quát để nhận biết lợi thế so sánh và xác định mô hình phát triển của một quốc gia như sau: nếu trong cùng khoảng thời gian nhất định quốc gia I sản xuất được a_1 sản phẩm A và b_1 sản phẩm B, quốc gia II sản xuất được a_2 sản phẩm A và b_2 sản phẩm B:

- Khi $a_1/a_2 > b_1/b_2$ hoặc $a_1/b_1 > a_2/b_2$, thì quốc gia I có lợi thế so sánh về sản phẩm A, cần tập trung chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm A và nhập khẩu lại sản phẩm B; quốc gia II có lợi thế so sánh về sản phẩm B, cần tập trung chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm B và nhập khẩu sản phẩm A.
- Ngược lại, khi $a_1/a_2 < b_1/b_2$ hoặc $a_1/b_1 < a_2/b_2$, thì quốc gia I có lợi thế so sánh về sản phẩm B, cần tập trung chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm B và nhập khẩu lại sản phẩm A; quốc gia II có lợi thế so

sánh về sản phẩm A, cần tập trung chuyển môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm A và nhập khẩu sản phẩm B.

- Lưu ý, nếu tính toán bằng chi phí thì phải đảo dấu các bất đẳng thức nêu trên. Mặt khác, trên lý thuyết, nếu các các *bất đẳng thức* đó biến thành *đẳng thức* thì mâu dịch sẽ không xảy ra do nước không có lợi thế tuyệt đối bây giờ lại không có cả lợi thế so sánh, sẽ không có lợi gì qua trao đổi mâu dịch. Nhưng trường hợp này hầu như không thể xảy ra trong thực tế.

Mức lợi thế so sánh, biểu hiện khả năng cạnh tranh của quốc gia về một loại sản phẩm (X) trên thị trường thế giới, được xác định theo công thức sau:

$$RCA = (E_1/E_C) \div (E_2/E_W)$$

Trong đó,

RCA: Hệ số biểu thị lợi thế so sánh.

E₁: Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm X (một năm) của quốc gia.

E_C: Tổng kim ngạch xuất khẩu (một năm) của quốc gia.

E₂: Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm X (một năm) của thế giới.

E_w: Tổng kim ngạch xuất khẩu (một năm) của thế giới.

• Nếu **RCA ≤ 1**: sản phẩm không có lợi thế so sánh.

$1 < RCA < 2,5$: sản phẩm có lợi thế so sánh (mức lợi thế cao dần khi RCA tiến tới 2,5).

$RCA \geq 2,5$: sản phẩm có lợi thế so sánh rất cao.

Cách tính lợi thế so sánh để xác định mô hình xuất nhập khẩu của một quốc gia cũng có thể thực hiện được dễ dàng trong điều kiện có nhiều hơn 2 quốc gia và 2 sản phẩm. Hơn thế, quy luật lợi thế so sánh còn phụ thuộc vào tỷ giá hối đoái, khi đó, sản phẩm nào có giá nội địa rẻ hơn giá bán trên thị trường thế giới sẽ được xuất khẩu; sản phẩm nào có giá nội địa cao hơn giá bán trên thị trường thế giới sẽ được nhập khẩu; sản phẩm nào có giá cả trên thị trường nội địa và thị trường thế giới bằng nhau thì sẽ không trao đổi.

Cho đến nay bản chất của quy luật này vẫn không thay đổi, nó vĩ đại ở chỗ đã chứng minh được rằng tất cả các quốc gia, bất kể có lợi thế tuyệt đối hay không, đều có lợi khi giao thương với nhau, khắc phục được nhược điểm cơ bản của A. Smith. Vì thế quy luật lợi thế so sánh của D. Ricardo được coi là một trong những quy luật quan trọng nhất của kinh tế học phát triển. Tuy nhiên, nó vẫn có những hạn chế như: trong chi phí sản xuất mới chỉ tính đến yếu tố lao động, bỏ qua nhiều yếu tố khác nên không thể giải thích được nguyên nhân xác đáng của tình trạng năng suất lao động hơn kém nhau giữa các quốc gia; các tính toán vẫn trên căn bản hàng đổi hàng chứ chưa dựa trên căn bản giá cả quốc tế; D. Ricardo cũng không thấy được cơ cấu nhu cầu tiêu dùng ở mỗi quốc gia có ảnh hưởng lên quan hệ thương mại quốc tế, nên không xác định được giá cả tương đối của sản phẩm đem trao đổi giữa các nước với nhau...

1.1.4. Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler.

Một trong các giả thiết của quy luật lợi thế so sánh là lý thuyết tính giá trị bằng lao động (Labor Theory of Value) cho rằng lao động là yếu tố duy nhất để sản xuất ra sản phẩm, lao động là đồng nhất (Homogeneous), tham gia với cùng một tỷ lệ trong việc sản xuất ra tất cả các loại sản phẩm khác nhau. Đây chính là nhược điểm của D. Ricardo vì nó vô lý, không thể có trong thực tế. Để khắc phục nhược điểm này, vào năm 1936 Gottfried Haberler đã dùng lý thuyết chi phí cơ hội (Opportunity Cost Theory) để giải thích quy luật lợi thế so sánh.

Theo Haberler, chi phí cơ hội của một loại sản phẩm (X) là số lượng sản phẩm loại khác mà người ta phải hy sinh để có đủ tài nguyên làm tăng thêm một đơn vị sản phẩm X. Với số liệu đã cho trong ví dụ 2 ta có các trường hợp sau:

- Ở Mỹ có năng suất 6 bushels lúa mì/giờ và 4 yards vải/giờ, suy ra $1w = 4/6 = 2/3c$, hay chi phí cơ hội của lúa mì so với vải là $P_w/P_c = 2/3$. Ở Anh có năng suất 1 bushels lúa mì/giờ và 2 yards vải/giờ, suy ra $1w = 2/1 = 2c$, hay chi phí cơ hội của lúa mì so với vải là $P_w/P_c = 2$. Như vậy, Mỹ có lợi thế so sánh hơn Anh trong sản xuất lúa mì do có chi phí cơ hội thấp hơn.
- Tương tự, Anh có lợi thế so sánh hơn Mỹ trong sản xuất vải do P_c/P_w của Anh $= 1/2$ thấp hơn so với P_c/P_w của Mỹ $= 3/2$.

Haberler cho rằng chi phí cơ hội không đổi (Constant opportunity cost) trong mỗi quốc gia, nhưng lại khác nhau giữa các nước. Chính sự khác biệt này là cơ sở làm nảy sinh ra sự

trao đổi mậu dịch quốc tế, nó cho phép mỗi quốc gia có thể tập trung chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn vào loại sản phẩm có chi phí cơ hội thấp, sau khi tiến hành trao đổi hàng hóa lợi ích kinh tế của từng nước (và do đó, lợi ích của toàn thế giới) đều tăng lên.

Quy luật lợi thế so sánh được giải thích lại theo quan điểm của lý thuyết chi phí cơ hội là: *một quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất (hoàn toàn) để xuất khẩu những sản phẩm có chi phí cơ hội nhỏ hơn và nhập khẩu những sản phẩm có chi phí cơ hội lớn hơn so với thị trường thế giới*. Riêng trường hợp một nước có qui mô nền kinh tế nhỏ bé, theo lý thuyết chi phí cơ hội, nước đó vẫn có thể chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn vào các sản phẩm có lợi thế so sánh, thông qua trao đổi mậu dịch quốc tế vẫn nâng cao được hiệu quả của nền kinh tế, nhưng sẽ phải đương đầu với nhiều khó khăn hơn vì nền kinh tế phụ thuộc quá nhiều vào ngoại thương trong khi giá cả và tỷ giá trao đổi hàng hóa sẽ do các nước lớn (cung cấp đại bộ phận hàng hóa xuất khẩu cùng loại trên thị trường thế giới) quyết định.

Tuy nhiên, trong thực tế rất khó có thể xảy ra trường hợp chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn. Hơn nữa, cũng không thể có trường hợp chi phí cơ hội không đổi vì các loại *tài nguyên không tái sinh* có xu hướng giảm dần, ngay cả các loại *tài nguyên tái sinh* nếu khai thác bừa bãi cũng sẽ bị kiệt quệ, chi phí cơ hội nhất định sẽ tăng lên theo thời gian. Đó là những nhược điểm làm cho lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler không đúng hoàn toàn trong thực tế.

1.1.5. Lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế của Heckscher - Ohlin.

Trong thế kỷ XX này nhiều lý thuyết hiện đại về thương mại quốc tế lần lượt xuất hiện nhằm khắc phục các nhược điểm của những lý thuyết cổ điển đã nêu trên. Nổi bật trong số đó có hai nhà kinh tế học Thụy Điển Eli Heckscher và Bertil Ohlin, với tác phẩm "*Thương mại liên khu vực và quốc tế*" xuất bản năm 1933, đã giải quyết được vấn đề rất cơ bản mà cả A. Smith và D. Ricardo giải quyết chưa trọn vẹn - đó là dựa vào quy luật tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất để giải thích nguồn gốc phát sinh ra lợi thế so sánh.

Lý thuyết Heckscher - Ohlin được xây dựng trên một số giả thiết sau đây:

- Đối tượng nghiên cứu bao gồm hai quốc gia, hai sản phẩm (X và Y chẳng hạn), hai yếu tố sản xuất (lao động và tư bản).
- Cả hai quốc gia có cùng một trình độ kỹ thuật - công nghệ như nhau.
- Ở cả hai nước, X là sản phẩm thâm dụng yếu tố lao động, Y là sản phẩm thâm dụng yếu tố tư bản.
- Lợi suất theo qui mô không đổi (Constant return to scale) trong sản xuất cả hai sản phẩm ở hai quốc gia.
- Ở cả hai nước đều chuyên môn hóa sản xuất không hoàn toàn.
- Thị trường sản phẩm và các yếu tố sản xuất có sự cạnh tranh hoàn hảo.

- Các yếu tố sản xuất tự do di chuyển trong phạm vi quốc gia, nhưng không di chuyển trên phạm vi quốc tế.
- Mậu dịch tự do, không tính phí vận chuyển, không có thuế quan và những cản trở khác.

Để làm ra sản phẩm người ta phải sử dụng kết hợp các yếu tố sản xuất theo những tỷ lệ cân đối khác nhau nhất định. Theo các tác giả này, trong điều kiện của nền kinh tế mở, mỗi nước sẽ hướng đến chuyên môn hóa sản xuất vào những ngành mà nước mình có thể sử dụng các yếu tố sản xuất một cách thuận lợi nhất, tức là yếu tố sản xuất thâm dụng trong sản phẩm có sẵn nguồn cung cấp dồi dào, chi phí rẻ, chất lượng hàng hóa sản xuất ra tốt hơn so với các nước khác.

- Chi phí sản xuất được hiểu theo chi phí cơ hội gia tăng (Increasing cost).
- Sự chênh lệch trong tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất khác nhau (dẫn đến chi phí sản xuất khác nhau) giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế, qua trao đổi mậu dịch các quốc gia giao thương đều thu lợi được nhiều hơn.

Như vậy, theo quy luật tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất thì sự dư thừa hay khan hiếm các yếu tố sản xuất quyết định mô hình thương mại quốc tế của mỗi quốc gia. Trong đó, *một quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố sản xuất mà quốc gia đó dư thừa tương đối và nhập khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố sản xuất mà quốc gia đó khan hiếm tương đối.*

Về sau có Paul A. Samuelson, nhà kinh tế học đương đại nổi tiếng người Mỹ, góp phần hoàn thiện lý thuyết Heckscher - Ohlin trên căn bản xem xét tác động của thương mại quốc tế lên giá cả các yếu tố sản xuất. Theo P. A. Samuelson, *thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương*. Chính sự khác biệt giá cả yếu tố sản xuất giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế; đến lượt nó, thương mại quốc tế làm cho sự khác biệt này giảm dần. Trong đó, sự chuyển dịch yếu tố sản xuất giữa các quốc gia (theo chiều hướng vốn tư bản đi từ nước có lãi suất thấp đến nước có lãi suất cao, lao động di chuyển từ nước có giá nhân công thấp đến nước có giá nhân công cao) sẽ làm cho quá trình giảm cách biệt đó diễn ra nhanh hơn. Cuối cùng dẫn tới sự cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối (đồng nhất) giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương.

Sau khi nghiên cứu về mặt lý luận như trên, vấn đề cần nhận thức rõ ở đây là một quốc gia hoàn toàn có thể dựa vào các lợi thế so sánh của mình để xây dựng chiến lược phát triển cho phù hợp. Nhưng cũng phải thấy rằng lợi thế so sánh nào, của bất kỳ quốc gia nào, rồi cũng sẽ giảm dần theo thời gian (do tính chất chi phí cơ hội gia tăng và sự giảm dần cách biệt về giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia qui định). Cho nên trong thực tế phải liệu cách khai thác các lợi thế so sánh của quốc gia thông qua con đường thương mại quốc tế sao cho hợp lý và hiệu quả nhất trong từng giai đoạn phát triển. Đồng thời, cũng phải tính toán đối phó những vấn đề nằm ngoài lĩnh vực quan hệ thương mại quốc tế mà các quốc gia sẽ áp dụng

để duy trì lợi thế so sánh của mình, nhất là đối với các nước có qui mô nhỏ.

1.2. TIẾP CẬN TỪ GÓC ĐỘ CHIẾN LƯỢC VÀ MÔ HÌNH KINH TẾ.

1.2.1. Bối cảnh phát triển chung.

Theo cách phân chia của Giáo sư W. W. Rostow (trong tác phẩm "*Những giai đoạn của tăng trưởng kinh tế*" được thừa nhận một cách phổ biến hiện nay), quá trình phát triển của một nước được chia làm 4 giai đoạn tuần tự như sau:

- *Giai đoạn xã hội cổ truyền* (The Traditional Society): Ngành kinh tế nông nghiệp giữ vị trí thống trị với các đặc điểm năng suất lao động thấp, của cải vật chất còn eo hẹp, xã hội kém linh hoạt.
- *Giai đoạn cất cánh* (The Take-off): Đây là giai đoạn then chốt tạo ra nền tảng cơ bản làm bệ phóng cho công cuộc phát triển lâu dài, mà theo W. W. Rostow, cần có 3 điều kiện:
 - ♦ *Một là*, tỷ trọng tích lũy để đầu tư phải đạt trên 10% GDP.
 - ♦ *Hai là*, phát triển mạnh một vài ngành công nghiệp mũi nhọn (thường ở trong lĩnh vực chế biến nông sản, khoáng sản) để tạo tác động dây chuyền, kéo theo sự phát triển nhanh của hoạt động thương mại quốc tế và các ngành công nghiệp khác.
 - ♦ *Ba là*, xây dựng một thể chế chính trị, xã hội phù hợp, tạo ảnh hưởng thuận chiều đến các khía cạnh của vấn đề phát triển.

- *Giai đoạn tiến tới sự trưởng thành về công nghệ* (The Drive to Technological Maturity): Nhiều ngành công nghiệp mới và hiện đại xuất hiện, đời sống kinh tế được nâng lên, cơ cấu xã hội có nhiều biến đổi.
- *Giai đoạn tiêu dùng ở mức cao cho quảng đại quần chúng* (The Age of High Mass Consumption): Trình độ xã hội hóa sản xuất rất cao, quốc gia thịnh vượng.

Lịch sử của hầu hết các nước công nghiệp phát triển đều cho thấy một quốc gia muốn thoát khỏi nền kinh tế nông nghiệp truyền thống (hiệu quả kém) để cất cánh đi lên nhất thiết phải tiến hành công nghiệp hóa. Chỉ tính riêng giai đoạn cất cánh phải cần từ 20 đến 30 năm để đạt đến tình trạng *"tăng trưởng tự duy trì"* (The Take-off into self-sustained growth). Nhưng cũng theo W. W. Rostow, để có đủ điều kiện cất cánh, trước đó phải trải qua *giai đoạn chuẩn bị các tiền đề* (Preconditions for take-off) kéo dài từ một thế kỷ trở lên. Mặt khác, nền kinh tế thị trường ban đầu của các quốc gia phát triển tiền phong đặt trên nền tảng thị trường tự do cạnh tranh, việc vận dụng các lý thuyết kinh tế nêu trên vào thực tế phát triển cũng dễ dàng hơn nhiều so với thời đại ngày nay, khi mà tình trạng độc quyền đã làm biến dạng thị trường, không còn tính cạnh tranh hoàn hảo. Do đó, vấn đề đặt ra cho các nước đang phát triển hiện nay là mặc dù vẫn phải đi theo con đường công nghiệp hóa mà các nước công nghiệp phát triển đã đi qua, nhưng không thể tiến lên một cách chậm chạp qua hàng trăm năm, mà phải chọn lựa chiến lược và mô hình kinh tế phù hợp với điều kiện đặc thù của từng nước để có thể *"vượt vũ môn hóa rồng"*, bước vào thế giới công nghiệp phát triển trong một thời gian ngắn nhất có thể được với những điều kiện ngày

càng khó khăn hơn. Đã có nhiều bài học kinh nghiệm thành công lẫn thất bại trong lĩnh vực này, nhưng nếu không bàn đến những tình huống cụ thể của từng nước để đi vào cái chung về phương pháp luận, thì có hai vấn đề căn bản cần xem xét tiếp theo là: *chiến lược* và *mô hình kinh tế* của các nước đang phát triển.

1.2.2. Về chiến lược phát triển.

Trước hết, công nghiệp hóa là một yêu cầu tất yếu khách quan mà các nước đang phát triển phải tiến hành để giải quyết những vấn đề cơ bản của nền kinh tế như: giúp phát huy tối đa hiệu quả kinh tế sau nông nghiệp; tăng *tổng cung* (số lượng, chủng loại, chất lượng sản phẩm) để đáp ứng *tổng cầu* ngày càng cao; giải quyết việc làm cho người lao động, thu hút bớt lao động nông nghiệp sang các khu vực công nghiệp và dịch vụ, tăng nhịp độ phát triển kinh tế tương thích với nhịp độ tăng dân số (các nhà nghiên cứu kinh tế đã tính rằng khi dân số tăng 1% thì GDP phải tăng ít nhất 4% mới bảo đảm được mức sống của dân cư không bị suy giảm); tăng tích lũy để đầu tư mở rộng, phát triển công nghiệp ngày càng lớn mạnh trên căn bản kỹ thuật tiên tiến; tăng tính chủ động trong các quan hệ giao thương quốc tế, giảm dần sự phụ thuộc của nền kinh tế đối với thị trường nước ngoài; giúp phát triển kinh tế và xã hội đồng đều về mặt không gian lãnh thổ...

Trong thực tế, việc chọn lựa chiến lược công nghiệp hóa đúng đắn (hay sai lầm) giữ vai trò quyết định sự thành công (hay thất bại) trong quá trình phát triển kinh tế của một nước. Về kinh nghiệm thất bại có thể chỉ ra ngay tại Việt Nam, từ năm 1976, khi chưa có đầy đủ những tiền đề cần thiết mà đã đề ra chiến lược *công nghiệp hóa trên căn bản ưu tiên phát*

triển công nghiệp nặng ngay từ đầu, mặc dù về chủ trương cũng có xác định ưu tiên phát triển công nghiệp nặng trên cơ sở phát triển nông nghiệp và công nghiệp nhẹ, nhưng chính sách quản lý của Nhà nước đã không tập trung sức phát triển thỏa đáng cho các ngành nông nghiệp và công nghiệp nhẹ nên các ngành này không thể làm tròn vai trò cơ sở của nó. Hậu quả là, nước ta phải trả giá bằng sự nghèo nàn lạc hậu kéo dài, nền kinh tế lâm vào tình trạng khủng hoảng trầm trọng trong thập kỷ 80 mà hiện nay chúng ta còn phải ra sức khắc phục. Hay như một số nước ở Nam Mỹ và Châu Phi chỉ tập trung phát triển công nghiệp ở khu vực thành thị mà xem nhẹ vai trò của khu vực kinh tế nông thôn, kết quả là các chỉ số phát triển bình quân của nền kinh tế tăng nhanh trong thời kỳ đầu nhưng sau đó mau chóng chững lại, thậm chí thụt lùi, do sự mất cân đối nặng giữa các khu vực, các ngành kinh tế khác nhau. Một số nước lựa chọn chiến lược kinh tế khôn ngoan hơn (trước tiên tập trung phát triển nông nghiệp và khu vực nông thôn để tạo nền tảng cho quá trình công nghiệp hóa) đã thu được nhiều thành tựu quan trọng như: Trung Quốc (nhất là trong thời kỳ cải cách kinh tế từ cuối thập niên 70 đến nay), Đài Loan, Hàn Quốc, Thailand, Malaysia, Indonesia. Qua kinh nghiệm thành công của những nước này có thể rút ra tính quy luật của trình tự tiến hành công nghiệp hóa thông thường bao gồm các bước sau:

- Bước khởi đầu phải tập trung phát triển nông nghiệp để tạo nền tảng vững chắc cho cả quá trình công nghiệp hóa, biểu hiện qua các mặt đóng góp của ngành nông nghiệp vào việc phát triển nền kinh tế đất nước, như:

- ◆ Giải quyết việc làm, giảm thiểu nạn thất nghiệp, tạo thế ổn định ban đầu trong toàn bộ nền kinh tế - xã hội.
- ◆ Cung cấp đầy đủ lương thực thực phẩm cho dân cư, đảm bảo an toàn lương thực quốc gia (gần đây Liên Hiệp Quốc rất đề cao vấn đề này) và cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến.
- ◆ Tạo tích lũy nội địa và tạo nguồn thu ngoại tệ quan trọng, nhất là trong giai đoạn đầu công nghiệp hóa.
- ◆ Tạo ra thị trường ngày càng lớn và ổn định cho công nghiệp và dịch vụ trong nước phát triển...
- Song song đó, phát triển công nghiệp nhẹ đi từ trình độ kỹ thuật công nghệ thấp, sử dụng nhiều lao động, tiến dần lên trình độ kỹ thuật cao. Nói khác đi, hàm lượng lao động và nguyên liệu trong sản phẩm sẽ giảm dần, tỷ lệ nghịch với quá trình tăng dần hàm lượng kỹ thuật. Đây cũng là cơ sở quan trọng để giải quyết tình trạng thất nghiệp, và hơn thế, thông qua chế biến sẽ làm tăng giá trị của sản phẩm nông nghiệp, tăng tích lũy rất tích cực cho nền kinh tế.
- Với một độ trễ thời gian nhất định sau đó, tùy thuộc vào mức tích lũy vốn từ nông nghiệp và công nghiệp nhẹ cũng như mức độ huy động vốn bổ sung từ các nguồn đầu tư nước ngoài, công nghiệp nặng (có chọn lọc) và cơ sở hạ tầng sẽ được phát triển ngày càng mạnh mẽ để đánh dấu sự trưởng thành và tiến dần đến chỗ hoàn tất quá trình công nghiệp hóa.

- Đan xen trong các bước công nghiệp hóa nêu trên, những nước đi sau có thể rút kinh nghiệm của các nước tiên tiến vận dụng cụ thể vào hoàn cảnh đặc thù của mình để rút ngắn con đường phát triển bằng cách chú trọng xây dựng sớm những ngành công nghiệp kỹ thuật cao, kể cả những ngành thời thượng nhất hiện nay như: công nghiệp tin học, công nghiệp sinh học và các ngành công nghiệp “sạch” khác (với ý thức cao về việc bảo vệ tài nguyên thiên nhiên và môi trường để đảm bảo phương châm “*phát triển bền vững*”)... Điều kiện để thực hiện chủ trương này ngày nay có phần thuận lợi hơn nhờ vào biện pháp liên doanh đầu tư và nhận chuyển giao công nghệ của nước ngoài, cho phép nước tiếp nhận đầu tư tăng cường vốn rất đáng kể (một nền kinh tế có triển vọng tốt có thể thu hút vốn của nước ngoài đáp ứng từ 30 - 50% nhu cầu vốn đầu tư) và sớm xây dựng được một nền công nghệ quốc gia tiên tiến (trên cơ sở sao chép công nghệ kỹ thuật cao của nước ngoài, rồi cải tiến dần để cuối cùng sáng tạo ra công nghệ của riêng mình).
- Thông qua các bước phát triển đó, cơ cấu và nhịp điệu tăng trưởng của các ngành kinh tế cơ bản sẽ có sự chuyển dịch theo xu hướng ngành nông nghiệp tăng chậm và tỷ trọng giảm dần, trở thành nhỏ nhất so với các ngành công nghiệp và dịch vụ, là những ngành có nhịp điệu tăng nhanh và tỷ trọng tăng dần, để cuối cùng ngành dịch vụ có tỷ trọng cao nhất.

Những cơ sở lý thuyết nêu trên đã chứng minh thương mại quốc tế giữ vai trò rất quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế. Vì vậy, trong điều kiện nền kinh tế thế giới ngày càng đi đến thống nhất, hiện nay phần lớn các nước đang phát triển đều quan tâm áp dụng *chiến lược kinh tế mở* hay *chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu*. Trong đó, có mấy vấn đề đáng chú ý như sau:

- Phải mở cửa nền kinh tế, gắn liền thị trường nội địa với thị trường thế giới, chú trọng phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, mở rộng giao thương quốc tế để hỗ trợ và đẩy nhanh tiến trình công nghiệp hóa (khác với thời kỳ sau chiến tranh thế giới thứ II, nhiều nước mới độc lập bị hoàn cảnh bắt buộc phải áp dụng chiến lược kinh tế khép kín hoặc chỉ tập trung sản xuất hàng thay thế nhập khẩu, đương nhiên là không đạt hiệu quả mong muốn).
- Phải tập trung sức phát triển những ngành có nhiều lợi thế so sánh (thường chuyển biến khác nhau qua từng giai đoạn công nghiệp hóa) để xuất khẩu và tăng nhanh khả năng tích lũy từ nội bộ nền kinh tế. Trong thực tế, *bán đầu* người ta phải xuất nhiều nguyên liệu và nông sản thô; *kế tiếp* là xuất khẩu sản phẩm đã qua chế biến nhưng hàm lượng lao động còn cao như: hàng gia công lắp ráp, hàng may mặc sẵn, giày da, hàng nông lâm thủy sản chế biến mức độ thấp...; và *cuối cùng* là tăng tỷ trọng xuất khẩu hàng tinh chế ngày càng cao phù hợp với trình độ phát triển kỹ thuật công nghệ.

- Mặt khác, có một điều mang ý nghĩa thực tiễn rất lớn là người ta phải kết hợp hài hòa việc sản xuất thay thế hàng nhập khẩu với sản xuất hàng xuất khẩu thì chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu mới được đảm bảo chắc chắn và dễ đi đến thành công hơn.

1.2.3. Về mô hình phát triển kinh tế.

Trước đây, các nước tiền tiến đã xuất phát trên căn bản của nền kinh tế thị trường thuần túy, tức là thị trường cạnh tranh hoàn hảo (với các đặc điểm: trên thị trường có vô số doanh nghiệp nhỏ, mà qui mô của từng doanh nghiệp nhỏ đến mức không đủ sức chi phối làm thay đổi giá cả thị trường; sản phẩm có thể thay thế được; và, các doanh nghiệp có thể tham gia hay rời bỏ thị trường một cách dễ dàng). Mặc dù vậy, ngay trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo vẫn có những thất bại thuộc về bản chất của nền kinh tế thị trường thuần túy như: tư nhân không quan tâm đến lĩnh vực sản xuất hàng hóa công, cũng như không thể giải quyết triệt để những tác động ngoại ứng của quá trình phát triển kinh tế (như vấn đề ô nhiễm môi trường chẳng hạn). Hơn nữa, hệ quả của tự do cạnh tranh tất yếu dẫn đến độc quyền, gây nhiều tổn thất cho nền kinh tế, và nếu thiếu sự can thiệp của Nhà nước thì không thể nào khắc phục nhanh chóng hoặc hạn chế được những hậu quả của vấn đề khủng hoảng kinh tế theo chu kỳ.

Ở một cực khác, mô hình kinh tế theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung cao độ của các nước xã hội chủ nghĩa trước đây, với sự chi phối trực tiếp của Nhà nước vào mọi lĩnh vực đời sống kinh tế - xã hội, đã tỏ ra cứng nhắc, thậm chí bóp nghẹt thị trường, làm cho nền kinh tế suy thoái dần, mặc dù sự can thiệp của Nhà nước vào thị trường là rất cần thiết trên một số

mặt nhất định mà ngay các nước tư bản phát triển cũng thừa nhận.

Do đó, ngày nay phần lớn các quốc gia trên thế giới đều áp dụng mô hình kinh tế hỗn hợp (kết hợp giữa hai loại hình kể trên). Những đặc trưng của nó là:

- *Một mặt*, nền kinh tế vẫn phát triển trên nền tảng của cơ chế thị trường, chịu sự tác động của các quy luật kinh tế thị trường.
- *Mặt khác*, Nhà nước giữ vai trò chỉ huy, can thiệp xử lý những thất bại thị trường, thúc đẩy nhịp điệu phát triển kinh tế nhanh hơn (*hãy nhớ lại, từ đầu thế kỷ XVI Chủ nghĩa Trọng thương đã cho rằng Chính phủ có vai trò can thiệp nhất định vào hoạt động kinh tế, nhất là hoạt động ngoại thương*). Yêu cầu sự can thiệp của Nhà nước vào thị trường phải mang tính chất gián tiếp thông qua hệ thống luật pháp, chính sách, các công cụ quản lý vĩ mô và đòn bẩy kinh tế để điều tiết, hướng dẫn, tạo môi trường thuận lợi cho nền kinh tế phát triển. Giờ đây kế hoạch hóa vẫn là công cụ quản lý kinh tế vĩ mô rất cần thiết, nhưng phương pháp thực hiện không còn là kế hoạch hóa trực tiếp mà là kế hoạch hóa gián tiếp, đề ra các mục tiêu định hướng phát triển tổng hợp và chỉ giải quyết các quan hệ cân đối chủ yếu chứ không ôm đồm giải quyết tất cả các quan hệ cân đối của nền kinh tế như trước kia.

Như vậy, có thể nói con đường tốt nhất cho các nước đang phát triển là áp dụng mô hình kinh tế hỗn hợp, kết hợp với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, đề cao

vai trò của thương mại quốc tế trong chiến lược phát triển kinh tế. Nhà nước phải không ngừng tự hoàn thiện chức năng quản lý kinh tế vĩ mô của mình, tăng khả năng điều tiết nền kinh tế, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa diễn ra nhanh chóng hơn để có thể sớm bước vào hàng ngũ những nước công nghiệp phát triển. Trên đây cũng là con đường mà Việt Nam đã và đang theo đuổi kể từ sau khi tiến hành cải cách kinh tế vào giữa thập kỷ 80.

1.3. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ VÀ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU GẠO.

Từ hai góc độ tiếp cận vấn đề đã phân tích và dựa trên quan điểm kinh tế vĩ mô, chúng tôi thiết lập được các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả và các nhóm biện pháp cơ bản nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất khẩu gạo như sau:

1.3.1. Các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo.

1.3.1.1. Các chỉ tiêu định tính.

Căn cứ vào tác dụng của hoạt động xuất khẩu gạo đối với tình hình tăng trưởng kinh tế nói chung, có thể nêu ra các chỉ tiêu định tính cơ bản (được trình bày dưới đây) để đánh giá về mặt hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động này:

- Trước hết, hoạt động xuất khẩu gạo phải bảo đảm phát huy tốt lợi thế so sánh để tăng sức cạnh tranh của sản phẩm gạo xuất khẩu một cách mạnh mẽ trên thị trường thế giới. Những dấu hiệu căn bản để khẳng định lợi thế cạnh tranh của ngành hàng này ở qui mô

cấp quốc gia bao gồm: chi phí thấp (mặt định lượng của nó sẽ được trình bày trong mục 2.3.1 về đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm lúa gạo Việt Nam) cho phép áp dụng một chính sách giá cả linh hoạt có sức cạnh tranh cao; từ đó, không ngừng nâng cao khả năng thâm nhập thị trường thế giới, liên tục mở rộng thị trường và tăng thị phần để tiến đến ổn định ở mức tỷ trọng cao.

- Hoạt động xuất khẩu gạo, trên cơ sở nắm chắc nhu cầu và thị hiếu hết sức đa dạng phong phú của thị trường quốc tế, phải bảo đảm tốt chức năng hướng dẫn sản xuất lúa gạo nội địa. Dấu hiệu tốt của mặt này là các nhà xuất khẩu trong nước có khả năng hoàn toàn chủ động xuất các loại gạo mà thị trường thế giới cần, được giá cao, chứ không phải chỉ thụ động xuất các loại gạo mà ta có nhưng lại không phù hợp lắm với nhu cầu thị trường (và dĩ nhiên là) với giá thấp.

- Quan trọng hơn cả là hoạt động xuất khẩu gạo phải bảo đảm tốt chức năng kích thích sản xuất trên căn bản ổn định được đầu ra, tiêu thụ lúa hàng hóa kịp thời vụ với giá cả hợp lý, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận cao cho nông dân để kích thích họ duy trì tốt nhịp điệu phát triển sản xuất lúa gạo trong nước, tạo công việc làm ổn định cho đại bộ phận lao động ở khu vực nông thôn. Đồng thời, thông qua đó sẽ giải quyết được một vấn đề có ý nghĩa cực kỳ quan trọng là đảm bảo nguồn cung cấp lương thực dồi dào để có thể giữ vững an ninh lương thực quốc gia thường xuyên.

1.3.1.2. Các chỉ tiêu định lượng.

Căn cứ vào thu nhập và lợi ích do hoạt động xuất khẩu gạo mang lại, các chỉ tiêu định lượng đánh giá hiệu quả kinh doanh (cấp ngành sản phẩm) của hoạt động này được xác định như sau:

- *Mức tăng thu nhập ngoại tệ* (thường tính trong một năm). Đây là chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp của hoạt động xuất khẩu gạo có được do tăng giá gạo xuất khẩu, kể cả yếu tố tăng giá do tăng tỷ lệ xuất khẩu theo điều kiện CIF và C&F, giảm tương ứng tỷ lệ xuất khẩu theo điều kiện FOB. Đồng thời, nó bao gồm luôn hiệu quả tăng thêm do chênh lệch giá gạo xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa (được đề cập tiếp sau đây). Trên giác độ quản lý vĩ mô, Chính phủ có thể căn cứ vào mức hiệu quả tổng hợp này mà điều tiết thu nhập từ nhà xuất khẩu gạo (thông qua công cụ thuế xuất khẩu) để hỗ trợ tăng thu nhập cho nông dân (qua chính sách giá cả nông sản và các đòn bẩy trợ giá, khuyến nông...). Công thức tính như sau:

$$T_{TNNT} = S_{G XK} \times (G_1 - G_0)$$

Trong đó,

T_{TNNT} : Mức tăng thu nhập ngoại tệ của hoạt động xuất khẩu gạo.

$S_{G XK}$: Tổng sản lượng gạo xuất khẩu cả năm.

G_1 : Đơn giá gạo xuất khẩu bình quân năm báo cáo.

G₀: Đơn giá gạo xuất khẩu bình quân năm trước.

- *Hiệu quả tăng thêm do chênh lệch giá gạo xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa* (tính một năm), thể hiện mức phát huy lợi thế so sánh của sản phẩm gạo xuất khẩu, tăng hiệu quả cho nền kinh tế quốc dân. Công thức tính như sau:

$$H_{TT} = S_{G XK} \times (G_{XK} - G_{ND})$$

Trong đó,

H_{TT}: Hiệu quả tăng thêm do chênh lệch giá.

S_{G XK}: Tổng sản lượng gạo xuất khẩu cả năm.

G_{XK}: Đơn giá gạo xuất khẩu bình quân cả năm (quĩ ra VND).

G_{ND}: Đơn giá bán buôn thương nghiệp gạo nội địa bình quân cả năm.

- *Thu nhập ngoại tệ thuần* (tính một năm), cho thấy mức đóng góp của hoạt động xuất khẩu gạo trên phương diện tích lũy ngoại tệ mạnh đáp ứng nhu cầu đầu tư của quá trình công nghiệp hóa. Công thức tính như sau:

$$TN_{NTT} = KN_{XKG} - CP_{NT}$$

Trong đó,

TN_{NTT}: Thu nhập ngoại tệ thuần của hoạt động xuất khẩu gạo.

KN_{XKG}: Tổng kim ngạch xuất khẩu gạo cả năm.

CP_{NT}: Tổng chi phí có gốc ngoại tệ trong tất cả các khâu sản xuất, chế biến và cung ứng gạo xuất khẩu (tương ứng trên sản lượng gạo xuất khẩu cùng năm).

- *Mức tăng thu nhập của nông dân sản xuất lúa* (tính một năm), nói lên mức độ điều tiết thu nhập quốc dân từ hoạt động xuất khẩu gạo để kích thích sản xuất lúa trong nước. Công thức tính như sau:

$$T_{TNND} = S_{LHH} \times T_{GLXK}$$

Trong đó,

T_{TNND}: Mức tăng thu nhập của nông dân sản xuất lúa.

S_{LHH}: Sản lượng lúa hàng hóa cả năm.

T_{GLXK}: Mức tăng đơn giá lúa bình quân cả năm do tác động của yếu tố tăng giá gạo xuất khẩu.

1.3.2. Các nhóm biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo.

Trong số các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo về mặt định lượng thì chỉ tiêu tăng thu nhập ngoại tệ do tăng giá gạo xuất khẩu là cơ bản nhất. Mà các yếu tố cấu thành giá

gạo xuất khẩu có liên quan đến tất cả các khâu của quá trình sản xuất, chế biến và lưu thông hàng hóa, cho nên muốn nâng cao giá gạo xuất khẩu thì phải tác động đến tất cả các khâu nói trên. Tựu trung lại, có thể chỉ ra các nhóm biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo như sau:

1.3.2.1. Nhóm biện pháp làm tăng số lượng và chất lượng gạo xuất khẩu.

Việc tăng sản lượng và qui cách, phẩm chất gạo là điều kiện cơ bản để tăng giá bán và tăng thu nhập từ hoạt động xuất khẩu gạo. Cần giải quyết các mặt sau:

- Tác động vào khâu sản xuất theo hướng đầu tư chiều sâu, xây dựng các vùng lúa chuyên canh xuất khẩu (phù hợp với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu) để gia tăng sản lượng lúa và nâng cao phẩm chất gạo.
- Tác động vào các khâu thu hoạch, xử lý sau thu hoạch và xay xát chế biến theo hướng hiện đại hóa kỹ thuật để giải quyết đồng thời các vấn đề: giảm mức tổn thất, thiệt hại kinh tế (do hao hụt và biến chất sản phẩm), đa dạng hóa qui cách thành phẩm và tạo ra giá trị gia tăng tích cực cho xã hội.

1.3.2.2. Nhóm biện pháp làm tăng khả năng cung ứng nguồn gạo xuất khẩu.

Mục đích chính là tạo thế chủ động trong việc cung ứng nguồn gạo xuất khẩu để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh thiết lập được các quan hệ giao dịch ổn định dài hạn, tăng độ tin cậy trong quan hệ mua bán, góp phần làm tăng giá bán sản phẩm. Muốn vậy, phải chú trọng giải quyết các mặt sau:

- Tổ chức tốt khâu lưu thông lúa gạo trên thị trường nội địa để có thể dự đoán chính xác được sản lượng gạo dư thừa (so với nhu cầu tiêu dùng trong nước) dành cho xuất khẩu, làm căn cứ cho các doanh nghiệp tiến hành mua nguyên liệu, đưa vào chế biến và dự trữ đầy đủ cho kế hoạch xuất khẩu.
- Tổ chức tốt khâu dự trữ và bảo quản lúa gạo để chủ động cung ứng nguồn hàng kịp thời cho kế hoạch xuất khẩu, đồng thời góp phần tạo thêm giá trị gia tăng ngoài khâu chế biến (do thị trường gạo thế giới có đặc điểm là gạo lúa cũ trong điều kiện được bảo quản tốt sẽ có giá bán cao hơn gạo lúa mới).

1.3.2.3. Nhóm biện pháp về cải tiến quản lý hoạt động xuất khẩu gạo.

Đây là nhóm biện pháp trọng tâm, phức tạp và quan trọng nhất, nhằm tạo ra môi trường hoạt động thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo có điều kiện phát huy lợi thế so sánh của sản phẩm để tăng sức cạnh tranh trên bình diện thị trường thế giới. Trong này bao gồm các biện pháp cơ bản như:

- Điều chỉnh về thuế quan và các biện pháp phi thuế quan sao cho vừa bảo đảm mức độ hội nhập vào thị trường thế giới (về mặt thương mại quốc tế) hợp lý, vừa bảo đảm có lợi hơn về mặt thu nhập quốc dân.
- Cải tiến các thủ tục quản lý điều hành hoạt động xuất khẩu gạo ngày càng thông thoáng và kiến hiệu hơn, đảm bảo cho các hợp đồng xuất khẩu gạo được xúc tiến nhanh chóng, tiết kiệm chi phí và tăng lợi ích xã hội.

- Tăng cường công tác tiếp thị để tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu gạo, đa dạng hóa các phương thức bán hàng, tạo thế chủ động cao trong quan hệ cạnh tranh quốc tế.
- Ngoài ra, còn phải chú trọng các giải pháp hỗ trợ (như: vận chuyển, bốc xếp, kiểm tra chất lượng sản phẩm...) nhằm đảm bảo cho các dịch vụ phục vụ xuất khẩu gạo đạt chất lượng cao, góp phần tiết giảm thêm chi phí và tăng hiệu quả tương ứng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Qua nghiên cứu về cơ sở lý luận của vấn đề hiệu quả xuất khẩu gạo trong chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu (từ hai góc độ tiếp cận: lý thuyết thương mại quốc tế; chiến lược và mô hình kinh tế), có thể rút ra những điểm kết luận chính yếu như sau:

1. Mỗi quốc gia cần chuyên môn hóa sản xuất vào những sản phẩm mình có lợi thế so sánh để xuất khẩu và nhập lại những sản phẩm mà mình không có lợi thế so sánh. Qua đó, hiệu quả và lợi ích kinh tế của từng nước cũng như của toàn thế giới sẽ được nâng cao hơn so với trường hợp không có mậu dịch quốc tế. Tuy nhiên, lợi thế so sánh nào, của bất kỳ quốc gia nào rồi cũng sẽ giảm dần theo thời gian, cho nên trong thực tế các quốc gia cần phải chú trọng khai thác lợi thế so sánh của mình sao cho hợp lý và hiệu quả nhất trong từng giai đoạn phát triển.

2. Muốn vậy, yêu cầu tất yếu khách quan là phải tiến hành công nghiệp hóa đất nước đi đôi với việc đẩy mạnh phát

triển thương mại quốc tế. Do đó, ngày nay nhiều nước đang phát triển đã áp dụng chiến lược kinh tế mở hay chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu với mong muốn rút ngắn thời gian hoàn thành quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

3. Đặc biệt lưu ý là, các sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh trong thời kỳ đầu công nghiệp hóa thường tập trung ở khu vực I của nền kinh tế (thuộc các ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản...), cần phải tập trung sức đầu tư phát triển các ngành này để tạo nền tảng cơ bản cho công cuộc công nghiệp hóa.

4. Việc thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu sẽ có nhiều thuận lợi hơn khi được đặt trong khung cảnh của mô hình kinh tế hỗn hợp (kết hợp giữa kinh tế chỉ huy với kinh tế thị trường) để Nhà nước giữ vai trò điều tiết thị trường, hướng dẫn và thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh chóng hơn.

5. Trong trường hợp lúa gạo là sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh (như trường hợp Việt Nam hiện nay) thì vấn đề nghiên cứu nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo là việc làm hết sức cần thiết để biến ngành lương thực trở thành một ngành hàng quan trọng phục vụ đắc lực cho công cuộc phát triển kinh tế quốc gia phù hợp với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Về mặt lý thuyết, hiệu quả xuất khẩu gạo được biểu hiện tập trung qua việc nâng cao giá gạo xuất khẩu, từ đó phát huy hiệu quả dây chuyền trên các phương diện tăng khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường xuất khẩu, hướng dẫn và kích thích sản xuất lúa gạo trong nước phát triển mạnh mẽ hơn để đáp ứng mục đích cuối cùng là bảo đảm an ninh lương thực quốc gia. Trên cơ sở đó, có thể chỉ ra 3 nhóm biện pháp cơ bản nhằm

nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo xoay quanh 3 vấn đề: làm tăng số lượng và chất lượng gạo xuất khẩu; tăng khả năng cung ứng gạo xuất khẩu; và, cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu gạo (tất cả đều nhằm vào mục tiêu nâng cao giá gạo xuất khẩu).

CHƯƠNG 2

TẦM QUAN TRỌNG CỦA NGÀNH LƯƠNG THỰC TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA VIỆT NAM

ể nói lên đúng mức tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển của bất kỳ quốc gia nào trên thế giới, có thể cho rằng *lương thực là xuất phát điểm để phát triển nền kinh tế quốc dân*. Trước hết, mỗi nước cần phải có chính sách bảo đảm an toàn lương thực phục vụ cho việc ổn định đời sống kinh tế - xã hội để tạo điều kiện thuận lợi cho công cuộc phát triển chung. Nhưng tùy theo hoàn cảnh tự nhiên đặc thù mà sách lược về an toàn lương thực của từng nước có những điểm khác biệt nhau một cách cơ bản. Chẳng hạn, để giải quyết vấn đề quan trọng nhất là tạo nguồn cung cấp lương thực, đối với các nước thiếu lương thực, trước tiên phải tìm cách khai thác triệt để hơn khả năng sản xuất nội địa như: cải tạo giống, làm thủy lợi, thâm canh tăng vụ, tăng năng suất (có nước tiến hành cuộc "*cách mạng xanh*" với qui mô lớn kéo dài nhiều năm) nhằm tăng sản lượng lương thực cung cấp tại chỗ. Nếu đã khai thác đến mức giới hạn hợp lý của các khả năng này mà vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu lương thực thì phần thiếu hụt sẽ được giải quyết thông qua con đường nhập khẩu (trong điều kiện các quan hệ kinh tế quốc tế phát triển rất sâu rộng ngày nay hầu như không còn quốc gia nào áp dụng chính sách tự cân đối lương thực bằng mọi giá). Ngược lại, nguyên tắc cân đối của những nước có thừa lương thực là sau khi bảo đảm đầy đủ nhu cầu nội địa, kể cả phần lương thực dự trữ bảo hiểm quốc gia, sẽ xuất khẩu phần sản lượng dôi ra. Đến đây vấn đề kinh tế lương thực trở nên phức tạp hơn, nếu sản lượng lương thực dành để xuất khẩu của một nước có qui mô lớn thì ngành lương thực sẽ có ảnh hưởng đến sự phát triển của nhiều ngành và hàng loạt vấn đề quốc tế dân sinh khác, không chỉ với tính cách đảm bảo cái ăn và sự ổn định xã hội, mà còn với tính cách của một ngành kinh tế tiêu biểu, có tác động tương hỗ với

nhiều ngành khác, tạo ra hiệu quả tổng hợp to lớn, đóng góp tích cực cho sự tăng trưởng nhanh chóng hơn của nền kinh tế.

Việt Nam cũng có một nền kinh tế lương thực (chủ yếu là kinh tế lúa gạo) mạnh mẽ, thời gian qua có thể huy động từ 15 - 20% sản lượng lương thực hàng năm đưa vào xuất khẩu và đang là một trong vài nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Do đó, ngành lương thực đương nhiên chiếm giữ vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế, đòi hỏi chúng ta phải nghiên cứu, đánh giá đúng tầm mức quan trọng của ngành này trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội để có những đối sách thích hợp cho quá trình phát triển sắp tới.

2.1. NHỮNG ĐIỂM TRỌNG YẾU TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA VIỆT NAM.

Trên căn bản đường lối đổi mới do Đại hội Đại biểu Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ VI đề ra vào năm 1986, chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam đã được Đảng và Nhà nước xây dựng, hoàn thiện dần tại các kỳ Đại hội VII (1991) và Đại hội VIII (1996) của Đảng. Những điểm trọng yếu trong chiến lược đó sẽ được trình bày lần lượt sau đây.

2.1.1. Về mô hình phát triển và cơ chế quản lý kinh tế.

Kể từ năm 1986 trong tiến trình phát triển của nền kinh tế Việt Nam có sự chuyển đổi căn bản từ mô hình kinh tế chỉ huy (theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung) sang mô hình kinh tế hỗn hợp (với cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa). Theo tổng kết trong Báo cáo Chính trị

tại Đại hội VIII của Đảng Cộng sản Việt Nam, một số nhận thức về cơ chế quản lý kinh tế mới này được khẳng định như sau^[53,97]:

- Trong nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần ở nước ta, thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa là một thể thống nhất với nhiều lực lượng tham gia sản xuất và lưu thông, trong đó kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ đạo. Thị trường trong nước gắn với thị trường thế giới.
- Thị trường vừa là căn cứ, vừa là đối tượng của kế hoạch. Kế hoạch chủ yếu mang tính định hướng và đặc biệt quan trọng trên bình diện vĩ mô. Thị trường có vai trò trực tiếp hướng dẫn các đơn vị kinh tế lựa chọn lĩnh vực hoạt động và phương án tổ chức sản xuất kinh doanh.
- Vận dụng cơ chế thị trường đòi hỏi phải nâng cao năng lực quản lý vĩ mô của Nhà nước, đồng thời xác lập đầy đủ chế độ tự chủ của các đơn vị sản xuất kinh doanh, nhằm phát huy tác động tích cực to lớn đi đôi với ngăn ngừa, hạn chế và khắc phục những mặt tiêu cực của thị trường. Nhà nước quản lý thị trường bằng pháp luật, kế hoạch, cơ chế, chính sách, các công cụ đòn bẩy kinh tế và bằng các nguồn lực của khu vực kinh tế nhà nước.

2.1.2. Những nội dung cơ bản trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội mà Nhà nước Việt Nam đang áp dụng, xét trên phương diện kinh tế, là chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, như các quan điểm mới về công nghiệp hóa, hiện đại hóa sau đây^[53,85]:

- Xây dựng một nền kinh tế mở, hội nhập với khu vực và thế giới, hướng mạnh về xuất khẩu, đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm trong nước sản xuất có hiệu quả.
- Công nghiệp hóa, hiện đại hóa là sự nghiệp của toàn dân, của mọi thành phần kinh tế, trong đó kinh tế nhà nước là chủ đạo.
- Lấy việc phát huy nguồn lực con người làm yếu tố cơ bản cho sự phát triển nhanh và bền vững.
- Khoa học và công nghệ là động lực của công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Kết hợp công nghệ truyền thống với công nghệ hiện đại; tranh thủ đi nhanh vào hiện đại ở những khâu quyết định.
- Lấy hiệu quả kinh tế - xã hội làm tiêu chuẩn cơ bản để xác định phương án phát triển, dự án đầu tư và chọn công nghệ.
- Kết hợp kinh tế với quốc phòng - an ninh.

Thời kỳ chiến lược được xác định trong vòng 30 năm, chia ra hai giai đoạn: từ 1991 - 2000 là giai đoạn ổn định tình hình kinh tế - xã hội (chuẩn bị các điều kiện để cất cánh); từ 2001 - 2020 là giai đoạn cất cánh. Dự kiến sẽ hoàn thành quá trình công nghiệp hóa vào cuối thập kỷ thứ hai của thế kỷ tới.

Mục tiêu tổng quát của giai đoạn chiến lược 1991 - 2000 là: đưa đất nước ra khỏi khủng hoảng, ổn định tình hình kinh tế - xã hội, phấn đấu vượt qua tình trạng nước nghèo và kém phát triển, cải thiện đời sống của nhân dân, củng cố quốc phòng và an ninh, tạo điều kiện cho đất nước phát triển nhanh hơn vào đầu thế kỷ XXI^[52,10]. Sau khi cả nước thực hiện thắng lợi kế

hoạch 5 năm 1991 - 1995. Đảng và Nhà nước đã đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ chiến lược trong bước đầu tiên là: tuy vẫn còn một số mặt chưa vững chắc nhưng nước ta đã ra khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội, nhiệm vụ đề ra cho chặng đường đầu của thời kỳ quá độ là chuẩn bị tiền đề cho công nghiệp hóa đã cơ bản hoàn thành, cho phép chuyển sang thời kỳ mới đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước^[53,67]. Trên cơ sở đánh giá này, Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII có nhận định giai đoạn 1996 - 2000 là bước rất quan trọng của thời kỳ phát triển mới, cả nước cần tập trung mọi nguồn lực để thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh, hiệu quả cao và bền vững, tạo tiền đề vững chắc cho bước phát triển cao hơn vào đầu thế kỷ sau. Theo đó, những mục tiêu chủ yếu phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2000 được đề ra như sau: GDP bình quân đầu người tăng gấp đôi năm 1990, nhịp độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm đạt khoảng 9 - 10%; sản xuất nông - lâm - ngư nghiệp khoảng 4,5 - 5%, công nghiệp 14 - 15%, dịch vụ 12 - 13%, xuất khẩu khoảng 28%; tỷ lệ đầu tư/GDP khoảng 30%; cơ cấu ngành cơ bản trong GDP vào năm 2000 được dự kiến nông nghiệp chiếm khoảng 19 - 20%, công nghiệp và xây dựng 34 - 35%, dịch vụ 45 - 46%^[53,82].

Song song đó, Đại hội VIII cũng đã vạch ra những mục tiêu tổng quát (dự phóng) cho đến năm 2020 là: xây dựng nước ta thành một nước công nghiệp có cơ sở vật chất - kỹ thuật hiện đại, cơ cấu kinh tế hợp lý, quan hệ sản xuất tiên bộ, phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, đời sống vật chất và tinh thần cao, quốc phòng, an ninh vững chắc, dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, văn minh. Từ nay đến năm 2020 ra sức phấn đấu đưa nước ta cơ bản trở thành một

nước công nghiệp. Khi đó, GDP sẽ tăng từ 8 đến 10 lần so với năm 1990, trong cơ cấu kinh tế tuy nông nghiệp tiếp tục phát triển mạnh, song, công nghiệp và dịch vụ sẽ chiếm tỷ trọng lớn trong GDP và trong lao động xã hội^[53,80].

Những giải pháp cơ bản đảm bảo cho việc thực hiện thắng lợi các mục tiêu chiến lược được vạch ra toàn diện trên các mặt kinh tế, chính trị, xã hội, văn hóa, giáo dục và an ninh quốc phòng. Riêng các giải pháp về kinh tế có những vấn đề đáng chú ý như sau^[53]:

- Tập trung phát triển các ngành kinh tế và vùng lãnh thổ theo hướng:
 - ◆ Công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn, phát triển nông, lâm, ngư nghiệp một cách toàn diện. Trong này, sản xuất lương thực - thực phẩm là lĩnh vực được coi trọng hàng đầu, cả trong ngắn hạn và dài hạn.
 - ◆ Phát triển công nghiệp theo hướng ưu tiên cho các ngành chế biến lương thực - thực phẩm, sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu. Đối với công nghiệp nặng thì phát triển có chọn lọc về ngành nghề và thận trọng về bước đi (như: điện, hoá chất, dầu khí, xi măng, một số lĩnh vực công nghiệp chế tạo...).
 - ◆ Chú trọng đầu tư phát triển thích đáng cho cơ sở hạ tầng kinh tế và xã hội, nhất là các cơ sở về giao thông vận tải, thông tin liên lạc, cơ sở giáo dục và đào tạo...

- ◆ Phát triển nhanh các ngành du lịch và dịch vụ, từng bước đưa nước ta trở thành một trung tâm du lịch, thương mại - dịch vụ có tầm cỡ trong khu vực.
- ◆ Đầu tư phát triển hợp lý giữa các vùng lãnh thổ, xác định đúng đắn các vùng kinh tế trọng điểm để tập trung nguồn lực đầu tư. Trong này, cần chú trọng công tác qui hoạch phát triển đô thị nhằm hướng dẫn quá trình đô thị hóa hợp lý, tránh hình thành các siêu đô thị. Đồng thời, cũng phải chú trọng đầu tư thỏa đáng cho các vùng sâu, vùng xa để giảm dần mức chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế - xã hội giữa các vùng lãnh thổ.
- ◆ Mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại, đẩy mạnh xuất khẩu (coi xuất khẩu là trọng điểm ưu tiên của kinh tế đối ngoại), ngày càng nâng cao tỷ trọng xuất khẩu hàng tinh chế, bảo hộ hợp lý cho sản xuất trong nước (nhất là sản xuất hàng thay thế nhập khẩu), giảm dần để đi đến chấm dứt nhập siêu. Đặc biệt, chú trọng tạo điều kiện thuận lợi để thu hút vốn đầu tư nước ngoài bổ sung cho công cuộc phát triển, riêng đối với vốn vay phải hết sức chú trọng đảm bảo hiệu quả và khả năng hoàn trả cao.
- Chính sách đối với các thành phần kinh tế:
 - ◆ Cơ cấu thành phần kinh tế, trong bối cảnh đổi mới, được xác định gồm có: kinh tế nhà nước; kinh tế hợp tác (nòng cốt là các hợp tác xã); kinh tế tư bản nhà nước (các đơn vị hợp tác liên doanh giữa kinh

tế nhà nước với tư bản tư nhân trong và ngoài nước); kinh tế cá thể, tiểu chủ; và kinh tế tư bản tư nhân. Xét trên góc độ quyền sở hữu tư liệu sản xuất, có 3 loại: sở hữu nhà nước, sở hữu tư nhân và hỗn hợp giữa hai loại hình sở hữu nói trên.

- ◆ Thành phần kinh tế nhà nước luôn giữ vai trò chủ đạo, được Nhà nước tập trung nguồn lực đầu tư phát triển để nâng cao hiệu quả, làm đầu tàu dẫn dắt các thành phần kinh tế khác cùng phát triển, thúc đẩy kinh tế tăng trưởng nhanh và giải quyết tốt các vấn đề xã hội. Hơn nữa, nó còn là lực lượng vật chất - kỹ thuật để Nhà nước thực hiện chức năng điều tiết và quản lý vĩ mô, tạo nền tảng cho chế độ xã hội mới.
- ◆ Các thành phần kinh tế tư nhân và kinh tế hỗn hợp (giữa sở hữu tư nhân và sở hữu nhà nước) được luật pháp bảo hộ tồn tại lâu dài, được Nhà nước khuyến khích đầu tư phát triển, coi đó là giải pháp cơ bản để động viên mọi nguồn nhân tài vật lực của xã hội, kể cả vốn liếng và kỹ thuật công nghệ hiện đại của nước ngoài, phục vụ đắc lực cho công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Tiếp tục đổi mới cơ chế quản lý kinh tế với mục tiêu xóa bỏ cơ chế tập trung quan liêu, bao cấp, hình thành tương đối đồng bộ cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa trên các phương diện: tạo lập đồng bộ

các yếu tố của thị trường (bao gồm: thị trường hàng hóa, dịch vụ, lao động, đất đai và thị trường bất động sản, thị trường vốn và thị trường chứng khoán); hoàn chỉnh hệ thống luật pháp về kinh tế; tiếp tục đổi mới công tác kế hoạch hóa; đổi mới các chính sách tài chính, tiền tệ, giá cả; nâng cao năng lực và hiệu quả quản lý kinh tế của Nhà nước.

2.2. TẦM QUAN TRỌNG CỦA NGÀNH LƯƠNG THỰC TRONG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA VIỆT NAM.

Trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam, theo những nội dung cơ bản đã được trình bày ở trên, ngành lương thực có một vai trò đặc biệt quan trọng, nhất là trong giai đoạn hiện nay. Dưới đây là những kết quả phân tích, đánh giá hiện trạng ngành lương thực để giải đáp các vấn đề: ngành lương thực quan trọng như thế nào, trong những lĩnh vực nào của nền kinh tế, và sự quan trọng của nó kéo dài bao lâu trong tiến trình phát triển kinh tế - xã hội ?.

2.2.1. Thực trạng của ngành lương thực.

Khái niệm ngành lương thực được xem xét ở đây bao gồm cả ba khâu: sản xuất, chế biến và lưu thông phân phối lương thực.

2.2.1.1. Tình hình phát triển sản xuất lương thực.

Qui mô tổng quát của hoạt động sản xuất lương thực ở Việt Nam từ sau ngày thống nhất đất nước (1975) đến nay thể hiện trong bảng số liệu sau đây:

BẢNG 2: SẢN LƯỢNG VÀ DIỆN TÍCH CÂY LƯƠNG THỰC THỜI KỲ 1976 - 1997.

NĂM	SẢN LƯỢNG-QUI LÚA (NGÀN TẤN)			DIỆN TÍCH (NGÀN HECTA)		
	TỔNG SỐ	CHIA RA		TỔNG SỐ	CHIA RA	
		LÚA	MÀU-QUI LÚA		LÚA	MÀU
1976	13.478,3	11.827,2	1.651,1	6.192,2	5.297,3	894,9
1980	14.406,4	11.647,4	2.759,0	7.049,3	5.600,2	1.449,1
1981	15.005,2	12.415,2	2.590,0	6.984,2	5.651,9	1.332,3
1982	16.828,8	14.390,2	2.438,6	6.968,1	5.711,3	1.256,8
1983	16.985,8	14.743,3	2.242,5	6.775,2	5.611,0	1.164,2
1984	17.800,0	15.505,6	2.294,4	6.817,3	5.675,0	1.142,3
1985	18.200,0	15.874,8	2.325,2	6.833,6	5.703,9	1.129,7
1986	18.379,1	16.002,9	2.376,2	6.812,3	5.688,6	1.123,7
1987	17.562,6	15.102,6	2.460,0	6.709,9	5.588,5	1.121,4
1988	19.583,1	17.000,0	2.583,1	6.967,8	5.726,4	1.241,4
1989	21.515,6	18.996,3	2.519,3	7.089,6	5.895,8	1.193,8
1990	21.488,5	19.225,2	2.263,3	7.110,9	6.027,7	1.083,2
1991	21.989,5	19.621,9	2.367,6	7.448,0	6.302,7	1.145,3
1992	24.214,6	21.590,3	2.624,3	7.707,4	6.475,4	1.232,0
1993	25.501,7	22.836,6	2.665,1	7.796,7	6.559,4	1.237,3
1994	26.198,5	23.528,2	2.670,3	7.809,0	6.598,6	1.210,4
1995	27.570,9	24.963,7	2.607,2	7.972,0	6.765,6	1.206,4
1996	29.217,9	26.396,7	2.821,2	8.217,3	7.003,8	1.213,5
1997	30.618,1	27.523,9	3.094,2	8.330,4	7.099,7	1.230,7

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê, 1998.

Nhìn chung, tình hình sản xuất lương thực của Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ trong giai đoạn 1976 - 1997, sản lượng tăng gần 2,3 lần (bình quân 4%/năm) và diện tích gieo trồng tăng hơn 1,3 lần (bình quân 1,4%/năm). Mức tăng sản lượng cao hơn mức tăng diện tích chứng tỏ hoạt động sản xuất lương thực không chỉ tăng theo bề rộng, mà còn tăng theo chiều sâu

(thâm canh tăng vụ, tăng năng suất) khá tốt: qua 22 năm hệ số gieo trồng tăng 27% (từ 1,5 vào năm 1976 lên 1,9 vào năm 1997); năng suất trung bình tăng 1,7 lần (từ 22 tạ-qui lúa/ha năm 1976 nâng lên 36,8 tạ-qui lúa/ha năm 1997, bình quân tăng 2.5%/năm). Nhưng trong quá trình đó, tình hình sản xuất lương thực không phải lúc nào cũng tăng trưởng đều đặn, mà nó đã trải qua những biến đổi phức tạp, phụ thuộc vào sự thay đổi cơ chế quản lý kinh tế của Nhà nước như sau:

- Giai đoạn 1976 - 1980: Nhà nước đã chủ trương tự túc lương thực bằng mọi giá (với mục tiêu phải sản xuất được 21 triệu tấn lương thực vào năm 1980), nhưng cơ chế quản lý không phù hợp (nóng vội, gò ép nông dân vào phong trào hợp tác hóa), lại chưa hội đủ các điều kiện vật chất - kỹ thuật để đảm bảo cho mục tiêu. Hậu quả là, chế độ sản xuất tập thể trong nông nghiệp nhanh chóng bị vô hiệu hóa, sản xuất lương thực bị ảnh hưởng trì trệ một thời gian dài, đến năm 1980 tổng sản lượng lương thực của cả nước chỉ đạt 14.406,4 ngàn tấn-qui lúa, bằng 68,6% so với mục tiêu kế hoạch; chất lượng lương thực không cao (trong cơ cấu sản lượng luôn có trên dưới 20% màu-qui lúa); và đương nhiên là không tự túc được lương thực, nhập khẩu ròng lương thực trong giai đoạn 1975 - 1980, sau khi trừ đi một ít màu lương thực xuất khẩu, là 8.894 ngàn tấn-qui lúa, tương đương 5.781 ngàn tấn-qui gạo, bình quân 963.5 ngàn tấn/năm^[1].
- Giai đoạn 1981 - 1987: nhờ cơ chế “khoán 100” (Chỉ thị 100 của Ban Bí thư Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam về “cải tiến công tác khoán, mở rộng khoán

sản phẩm đến nhóm và người lao động trong hợp tác xã nông nghiệp" ban hành năm 1981) cho phép hợp tác xã giao khoán đất và một số yếu tố đầu vào cho các hộ xã viên canh tác, khi thu hoạch xã viên nộp lại một lượng sản phẩm theo mức khoán đã định, phần sản lượng vượt mức khoán họ được toàn quyền sử dụng, đã giúp cho sản xuất lương thực tăng khá quan, sản lượng lương thực năm 1987 đạt 17.562,6 ngàn tấn-qui lúa, tăng 3.156,2 ngàn tấn so năm 1980, bình quân mỗi năm tăng 450 ngàn tấn; tỷ trọng màu lương thực cũng giảm dần đến năm 1987 còn 14%. Tuy nhiên, cả nước vẫn chưa tự túc đủ lương thực, giai đoạn 1981 - 1987 còn phải nhập khẩu ròng về lương thực 3.029 ngàn tấn-qui lúa, tương đương 1.969 ngàn tấn-qui gạo, bình quân 281,3 ngàn tấn/năm^[11].

- Giai đoạn từ năm 1988 đến nay: cơ chế quản lý kinh tế nông nghiệp đã được thay đổi cho phù hợp với nền kinh tế thị trường và đảm bảo tốt hơn các quyền lợi cơ bản của nông dân với cơ chế "khoán 10" (Nghị quyết 10 của Bộ Chính trị Trung ương Đảng về "đổi mới quản lý kinh tế nông nghiệp" ban hành năm 1988) thực chất là khoán gọn, coi nông hộ là đơn vị kinh tế tự chủ được nhận đất khoán với diện tích ổn định và quyền sử dụng lâu dài, việc giao nộp sản phẩm được thay bằng thuế nông nghiệp, nông dân có quyền mua vật tư và bán sản phẩm của mình trên thị trường nào có điều kiện giá cả thuận lợi nhất. Nhờ đó, sản lượng lương thực đã tăng nhanh từ 19.583,1 ngàn tấn-qui lúa năm 1988 lên 30.618,1 ngàn tấn-qui lúa năm 1997,

mức tăng tuyệt đối 11.035 ngàn tấn-quì lúa, bình quân tăng 1,1 triệu tấn/năm (trong 10 năm liên tục), đưa Việt Nam từ một nước nhập khẩu lương thực trở thành một nước xuất khẩu lương thực mạnh, theo thống kê của Hiệp hội xuất nhập khẩu lương thực Việt Nam, tổng sản lượng gạo xuất khẩu chính ngạch giai đoạn 1989 - 1997 đạt 48.212.650 tấn, bình quân 2.023.628 tấn/năm.

Trong thực tế, cây lúa chiếm tuyệt đại bộ phận trong nền sản xuất lương thực của Việt Nam. Từ sau ngày thống nhất đất nước (1975) tình hình sản xuất lúa mặc dù cũng chịu nhiều thăng trầm theo những biến đổi trong quá trình phát triển sản xuất lương thực nói chung như đã nêu trên, nhưng xét riêng về qui mô sản xuất thì kết quả tăng trưởng khá mạnh mẽ, biểu hiện cụ thể như sau:

BẢNG 3: SẢN LƯỢNG VÀ DIỆN TÍCH LÚA CẢ NĂM THỜI KỲ 1976 - 1997.

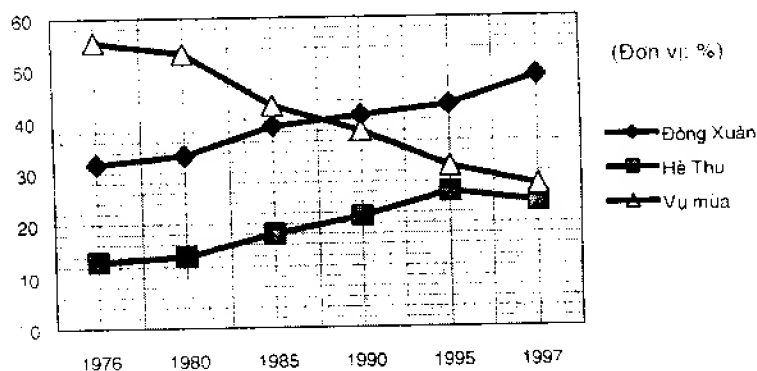
NAM	SAN LƯỢNG (NGÀN TẤN)				DIỆN TÍCH (NGÀN HECTA)			
	TỔNG SỐ	CHIA RA			TỔNG SỐ	CHIA RA		
		ĐÔNG XUÂN	HÉ THU	VU MÙA		ĐÔNG XUÂN	HÉ THU	VU MÙA
1976	11.827,2	3.730,3	1.531,2	6.565,7	5.297,2	1.394,0	615,4	3.287,9
1980	11.647,4	3.874,0	1.593,8	6.179,6	5.600,2	1.707,0	681,2	3.212,0
1981	12.415,2	4.172,7	1.489,3	6.753,2	5.651,9	1.638,0	618,5	3.395,4
1982	14.390,2	4.526,5	1.958,7	7.905,0	5.711,3	1.623,1	704,0	3.384,2
1983	14.743,3	5.134,2	2.193,9	7.415,2	5.611,0	1.649,8	674,1	3.287,1
1984	15.505,6	5.560,5	2.631,7	7.313,4	5.675,0	1.658,3	797,1	3.219,6
1985	15.874,8	6.191,3	2.855,3	6.828,2	5.703,9	1.765,0	856,6	3.082,3
1986	16.002,9	6.118,2	3.006,6	6.876,1	5.688,6	1.828,5	914,6	2.945,5
1987	15.102,6	5.499,4	2.529,4	7.073,8	5.588,5	1.840,1	892,0	2.856,4
1988	17.000,0	6.974,1	3.378,7	6.647,2	5.726,4	1.882,1	994,3	2.805,0
1989	18.996,3	7.539,3	4.063,2	7.393,8	5.895,8	1.992,3	1.140,3	2.763,2

1990	19.225,2	7.845,8	4.110,4	7.269,0	6.027,7	2.073,7	1.215,6	2.738,4
1991	19.621,9	6.788,3	4.717,5	8.116,1	6.302,7	2.159,7	1.383,2	2.759,8
1992	21.590,3	9.153,1	4.910,3	7.526,9	6.475,4	2.279,3	1.448,2	2.747,9
1993	22.836,5	9.035,6	5.633,1	8.167,8	6.559,4	2.325,7	1.549,2	2.684,5
1994	23.528,2	10.503,9	5.629,6	7.394,7	6.598,6	2.381,4	1.576,8	2.604,4
1995	24.963,7	10.736,6	6.500,8	7.726,3	6.765,6	2.421,3	1.742,4	2.601,9
1996	26.396,7	12.209,5	6.878,5	7.308,7	7.003,8	2.541,1	1.984,2	2.478,5
1997	27.523,9	13.310,3	6.637,8	7.575,8	7.099,7	2.682,7	1.885,2	2.531,8

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê. 1998.

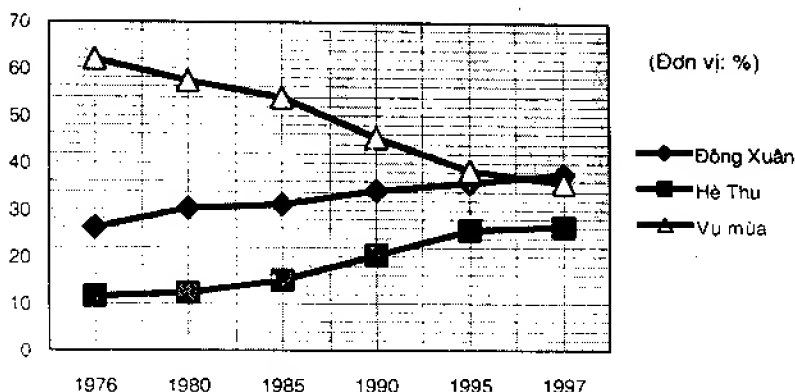
- Về qui mô tổng quát, qua 22 năm sản lượng lúa tăng hơn 2,3 lần (nhịp độ tăng bình quân 4,1%/năm, riêng giai đoạn 1988 - 1997 tăng 5,5%/năm); diện tích gieo trồng lúa tăng hơn 1,3 lần (bình quân 1,4%/năm); năng suất lúa trung bình trên 1 ha gieo trồng từ 22,3 tạ vào năm 1976 tăng lên 38,8 tạ vào năm 1997, mức tăng hơn 1,7 lần (bình quân 2,7%/năm).
- Cơ cấu phân bố mùa vụ có sự chuyển biến cơ bản như sau:

BIỂU ĐỒ 1.1: BIẾN ĐỘNG CƠ CẤU SẢN LƯỢNG LÚA THEO VỤ SẢN XUẤT THỜI KỲ 1976 - 1997.



NGUỒN: Tổng cục Thống kê. 1998.

BIỂU ĐỒ 1.2: BIẾN ĐỘNG CƠ CẤU DIỆN TÍCH LÚA THEO VỤ SẢN XUẤT THỜI KỲ 1976 - 1997



NGUỒN: Tổng cục Thống kê, 1998.

Đến năm 1976 vụ lúa mùa vẫn là vụ sản xuất cơ bản nhất trong năm (chiếm 55,5% sản lượng và 62,1% diện tích gieo trồng). Nhưng năng suất vụ mùa thấp hơn so với các vụ khác, năm 1976 năng suất lúa trung bình trên 1 ha gieo trồng vụ mùa là 20 tạ, so với năng suất tương ứng của các vụ Đông Xuân và Hè Thu là 26,8 và 24,9 tạ; chênh lệch này ngày càng gia tăng, đến năm 1997 năng suất lúa lần lượt của vụ mùa, Đông Xuân và Hè Thu là 29,9; 49,6 và 35,2 tạ/ha. Do đó, vụ Đông Xuân đã chuyển dần lên thành vụ lúa lớn nhất trong năm (chiếm 37,8% diện tích và 48,4% sản lượng năm 1997); vụ Hè Thu cũng không còn bị coi là vụ sản xuất phụ thêm vì qui mô của nó đã được nâng lên gần bằng với vụ mùa (năm 1997 chiếm 26,5% diện tích và 24,1% sản lượng); trong khi đó qui mô của vụ mùa chỉ còn bằng phân nửa so với 22 năm trước (chiếm 35,7% diện tích và 27,5% sản lượng năm 1997).

- Tình hình phân bố sản xuất lúa theo vùng lãnh thổ cũng có sự chuyển đổi mang tính chất tập trung chuyên canh ngày càng sâu hơn, thể hiện như sau:

BẢNG 4: TÌNH HÌNH SẢN XUẤT LÚA PHÂN THEO VÙNG THỜI KỲ 1976 - 1997.

VÙNG LÃNH THỔ	1976	1980	1985	1990	1995	1997
CẢ NƯỚC						
D.T.(1.000 Ha)	5.297,3	5.600,2	5.703,9	6.027,7	6.765,6	7.099,7
N.S.(Tạ/Ha)	22,3	20,8	27,8	31,9	36,9	38,6
S.L.(1.000 Tấn)	11.827,2	11.847,4	15.874,8	19.225,2	24.963,7	27.523,9
1.M.NÚI & TR.ĐU						
Diện tích	645,5	664,1	741,5	748,9	807,7	817,0
Năng suất	20,6	19,0	22,9	22,7	27,9	32,0
Sản lượng	1.333,1	1.261,0	1.694,5	1.702,0	2.253,8	2.618,9
2.D.B. SÔNG HỒNG						
Diện tích	1.060,5	936,8	1.051,8	1.057,6	1.042,1	1.044,4
Năng suất	27,4	23,9	29,4	34,2	44,4	48,6
Sản lượng	2.903,0	2.145,1	3.091,9	3.618,1	4.623,1	5.076,6
3.KHU BỐN						
Diện tích	681,7	705,6	708,2	677,0	682,2	692,0
Năng suất	16,5	13,4	21,3	24,3	31,4	36,1
Sản lượng	1.121,5	905,9	1.506,1	1.642,0	2.140,8	2.495,5
4.D.HẢI M. TRUNG						
Diện tích	401,6	463,2	496,6	494,9	518,0	536,9
Năng suất	22,5	22,0	32,4	32,5	33,8	36,7
Sản lượng	904,3	1.019,3	1.609,4	1.607,0	1.749,4	1.972,4
5.TÂY NGUYÊN						
Diện tích	142,2	152,5	157,6	165,3	173,2	170,0
Năng suất	15,6	16,1	22,0	23,4	24,8	28,6
Sản lượng	221,2	245,8	346,3	386,0	429,5	485,6
6.M.ĐÔNG NAM BỘ						
Diện tích	303,2	324,4	297,4	304,0	351,8	358,6

Năng suất	18,9	19,8	25,8	26,0	26,6	28,6
Sản lượng	573,2	642,9	767,1	789,4	935,4	1.024,9
7 Đ. B. S. CỬU LONG						
Diện tích	2.062,6	2.353,6	2.250,8	2.580,0	3.190,6	3.480,6
Năng suất	23,1	22,8	30,5	36,7	40,2	39,8
Sản lượng	4.770,8	5.367,5	6.859,5	9.480,3	12.831,7	13.850,0

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê, 1998.

Cả nước Việt Nam được chia ra 7 vùng sinh thái như nêu trên. Qua hơn 22 năm, tình hình phát triển sản xuất lúa của từng vùng đều tăng trưởng tốt, thể hiện qua việc tăng năng suất và sản lượng khá nhanh. Trong đó, những nơi có nhịp độ tăng năng suất bình quân hằng năm nhanh hơn cả là Đồng bằng Sông Hồng (2,8%), Khu bốn (3,8%) và Đồng bằng Sông Cửu long (2,6%). Số liệu trên cũng cho thấy hai vùng lúa quan trọng bậc nhất của Việt Nam là Đồng bằng Sông Cửu long và Đồng bằng Sông Hồng.

Tuy nhiên, tính chất phát triển giữa các vùng có sự khác biệt nhau rất cơ bản, năm 1976 tình hình đầu tư sản xuất lúa hầu như được rải đều để từng vùng có thể cố gắng tự cân đối lương thực, vai trò vừa lúa chính cung cấp lương thực hàng hóa cho cả nước của Đồng bằng Sông Cửu long còn yếu (năm 1976 sản lượng lúa của vùng này mới chỉ bằng 40,3% so với tổng sản lượng lúa của cả nước). Đến năm 1997, dù cho sản lượng tuyệt đối của tất cả các vùng đều tăng, nhưng cơ cấu sản lượng phân theo vùng đã thay đổi rất mạnh. Ngoại trừ Đồng bằng Sông Cửu long, trong cả 6 vùng còn lại việc tăng sản lượng lúa chủ yếu là do tăng năng suất, chứ không có điều kiện để tăng nhanh diện tích gieo trồng nên tỷ trọng đều giảm. Riêng Đồng bằng Sông Cửu long vừa có mức tăng năng suất cao, vừa có

điều kiện tăng khá mạnh diện tích gieo trồng (từ 2.062.600 ha năm 1976 lên 3.480.600 ha năm 1997, mức tăng gần 1,7 lần, nhịp độ tăng bình quân 2,5%/năm), do đó tỷ trọng về sản lượng của vùng này đã tăng từ 40,3% lên 50,3%, nói lên rằng đây là vùng lúa chuyên canh lớn nhất nước. Thời gian qua cũng như trong tương lai tuyệt đại bộ phận lúa hàng hóa được điều hòa lưu thông trên thị trường nội địa và xuất khẩu của Việt Nam đều xuất xứ từ Đồng bằng Sông Cửu long. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, sản lượng lúa hàng hóa năm 1997 của vùng này đạt gần 10 triệu tấn (qui ra 6,5 triệu tấn gạo), bằng 70% sản lượng thu hoạch toàn vùng, có ít nhất 85% sản lượng hàng hóa nói trên được đưa ra khỏi vùng để điều hòa cho các nơi thiếu lương thực, tăng dự trữ quốc gia và đáp ứng nhu cầu xuất khẩu.

Đánh giá chung tình hình phát triển sản xuất lương thực ở Việt Nam trong thời gian qua (chủ yếu là giai đoạn từ năm 1976 trở lại đây). trước hết, có thể nhận định rằng việc phát triển sản xuất lúa luôn luôn là vấn đề trọng tâm và bao trùm toàn bộ chương trình sản xuất lương thực của nước ta. Những thành tựu rất đáng kể về phát triển sản xuất lương thực nêu trên có được là nhờ những thay đổi kịp thời và đúng đắn trong cơ chế quản lý, nhất là cơ chế “khoán 10” vào năm 1988. Chính phủ đã tiến hành giao khoán đất dài hạn cho các nông hộ trên diện rộng đã tạo điều kiện cho nông dân mạnh dạn đầu tư phát triển. Các khâu cơ giới hóa, thủy lợi hóa và nghiên cứu sinh học cải tạo giống đạt được nhiều tiến bộ, đã góp phần to lớn vào việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng, cơ cấu mùa vụ, tăng diện tích gieo trồng, thâm canh tăng năng suất..., để cuối cùng

tạo ra bước nhảy vọt thần kỳ về tăng sản lượng lương thực mà chúng ta đã biết.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đạt được, tình hình sản xuất lương thực của Việt Nam vẫn còn một số mặt yếu kém, hạn chế như: nền tảng kỹ thuật nói chung trong sản xuất lương thực vẫn còn lạc hậu, còn phải sử dụng nhiều công cụ thủ công và lao động sống; chất lượng sản phẩm, năng suất lao động, hiệu quả sử dụng đất và năng suất sản xuất nói chung hãy còn thấp, theo số liệu IRRI Facts 1995, vào năm 1994 năng suất lúa của Việt Nam là 34,6 tạ/ha, tuy cao hơn nhiều nước, kể cả Thailand (21,5 tạ/ha), nhưng vẫn thấp hơn mức trung bình của thế giới (36,5 tạ/ha) và của Châu Á (37,4 tạ/ha); mức tổn thất trong các khâu thu hoạch và xử lý sau thu hoạch còn khá cao, theo kết quả điều tra của Viện Công nghệ sau thu hoạch và Tổng cục Thống kê (Sub-NIAPP 1995), tổng cộng các mức tổn thất này ở Đồng bằng Sông Cửu Long, vùng chuyên canh lúa lớn nhất của Việt Nam, vào khoảng 9 - 11%; ngoài ra, tình trạng thiếu đất canh tác cũng là một điểm hạn chế lớn (năm 1995 diện tích canh tác lúa bình quân trên một nhân khẩu nông nghiệp chỉ còn 0,084 ha, trong đó Miền Bắc 0,055 ha và Miền Nam 0,120 ha), đòi hỏi trong phương hướng phát triển sản xuất lương thực sắp tới chúng ta phải chú trọng vào giải pháp thâm canh tăng vụ, tăng năng suất cây trồng là chính, chứ không thể trồng cây nhiều và rồi việc khai hoang tăng thêm diện tích canh tác.

Về phương diện kinh tế, việc tăng qui mô sản xuất và tăng sản lượng lương thực như trên mới chỉ đáp ứng yêu cầu phát triển theo bề rộng (số lượng) chứ chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển theo chiều sâu (chất lượng). Tính chất phát triển

sản xuất lúa trong thời gian qua chỉ chủ yếu tập trung tăng sản lượng để giải quyết tình trạng thiếu lương thực thường xuyên trước đó, khi giải quyết nhu cầu nội địa xong có lượng gạo dôi ra thì xuất khẩu, chứ tính chất sản xuất chưa được điều chỉnh để chủ động hướng đến mục tiêu xuất khẩu. Một trong các biểu hiện cụ thể là việc nghiên cứu giống lúa mới chỉ đặt nặng vấn đề nâng cao năng suất về số lượng sản phẩm thu hoạch mà chưa chú trọng nhiều đến vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm để tăng giá trị thương phẩm của gạo xuất khẩu. Nói khác đi, chất lượng gạo mới ở phẩm cấp nội địa chứ chưa đạt phẩm cấp quốc tế. Cần lưu ý, mặc dù việc cải tạo giống để nâng cao chất lượng gạo có thể làm giảm sản lượng, nhưng chắc chắn là thông qua biện pháp xuất khẩu, tổng giá trị sản phẩm sẽ tăng lên. Từ đó, việc nên làm là phải qui hoạch một số vùng chuyên canh lúa xuất khẩu để có thể chủ động hơn trong việc tập trung các biện pháp nâng cao chất lượng gạo đáp ứng cho nhu cầu xuất khẩu. Do chưa làm tốt điều này mà thời gian qua tình trạng chất lượng thấp và không đồng đều về qui cách của gạo xuất khẩu là một trong mấy nguyên nhân chủ yếu khiến cho giá gạo Việt Nam thấp hơn nhiều so với giá gạo Thailand, gây ra tổn thất không nhỏ cho ngành lương thực (mà chúng ta không lường hết được).

2.2.1.2. Tình hình phát triển chế biến lương thực.

Cho đến nay hoạt động chế biến lương thực ở Việt Nam hầu như chỉ mới có bề nổi về xay xát lúa gạo. Các dạng chế biến thực phẩm từ nguyên liệu chính gốc tinh bột còn đang phổ biến ở trình độ thủ công và theo phương pháp chế biến truyền thống, việc hiện đại hóa kỹ thuật công nghệ, nâng chúng lên qui mô công nghiệp chưa đáng kể. Do đó, ở đây

chúng tôi sẽ tập trung phân tích tình hình phát triển hoạt động xay xát lúa gạo là chính. Hiện trạng của ngành này như sau:

BẢNG 5: NĂNG LỰC XAY XÁT LÚA GẠO CỦA CẢ NƯỚC NĂM 1995.

VÙNG LÃNH THỔ	SỐ LƯỢNG MÁY (Cái)	C.SUẤT BÌNH QUÂN (Tấn/máy/ngày)	TỔNG CÔNG SUẤT (Tấn/ngày)
	106.305	1,9	200.851
	75.705	1,2	90.937
1. Miền núi và Trung du	31.740	0,7	22.218
2. Đồng bằng Sông Hồng	24.906	2,3	57.284
3. Khu bốn	19.059	0,6	11.435
MIỀN NAM	30.600	3,6	109.914
4. Duyên hải Miền Trung	9.937	1,7	16.893
5. Tây Nguyên	7.166	1,5	10.749
6. Miền Đông Nam bộ	4.598	5,7	26.209
7. Đồng bằng S. Cửu long	8.899	6,3	56.063

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê - Điều tra nông thôn 1994 và Điều tra bổ sung 1995.

- Tình hình phân bố năng lực xay xát theo không gian lãnh thổ, tính trên số lượng máy thì Miền Bắc chiếm tỷ trọng đến 71,2%, còn Miền Nam chỉ có 28,8%. Nhưng do công suất máy bình quân ở phía Bắc (1,2 tấn/máy/ngày) chỉ bằng 1/3 so với phía Nam (3,6 tấn/máy/ngày), nên tính theo tổng công suất thì Miền Nam chiếm tỷ trọng 54,7%, cao hơn Miền Bắc 45,3%.
- Những nơi có qui mô công suất bình quân lớn hơn cả là Đồng bằng Sông Cửu long (6,3 tấn/máy/ngày), Miền Đông Nam bộ (5,7 tấn/máy/ngày) và Đồng bằng Sông Hồng (2,3 tấn/máy/ngày). Điều này phù hợp với thực tế phát triển sản xuất vì Đồng bằng Sông Cửu long và Đồng bằng Sông Hồng là hai vựa lúa lớn,

còn Miền Đông Nam bộ có thương cảng Sài Gòn, là nơi xuất khẩu gạo tập trung của cả nước, đòi hỏi qui mô của hoạt động xay xát cũng phải lớn ở những mức độ tương thích.

- So sánh giữa năng lực xay xát với sản lượng lúa qua xay (sau khi trừ khoảng 4% nhu cầu làm giống) sẽ thấy mức khai thác công suất máy bình quân cả nước chỉ xấp xỉ 50%. Trong đó, Đồng bằng Sông Cửu long đạt cao nhất (khoảng 85%), vì vùng này có qui mô sản xuất lớn, lại là nơi cung cấp gạo hàng hóa chủ yếu cho các nhu cầu tiêu thụ nội địa và xuất khẩu của cả nước, nên việc khai thác công suất máy xay xát đạt tỷ lệ cao hơn cả. Ngoài ra, ở các vùng khác mức khai thác công suất máy chỉ phổ biến vào khoảng trên dưới 30%, thậm chí khu vực Tây Nguyên chỉ có 15%, do qui mô sản xuất nhỏ, mang tính chất tự túc tự cấp nhiều hơn.
- Nếu tính theo số cơ sở xay xát, hiện nay cả nước có 46.513 đơn vị, bao gồm: 24 xí nghiệp quốc doanh, 10 đơn vị kinh tế tập thể, 1.238 xí nghiệp tư nhân và 45.241 cơ sở tiểu công nghiệp cá thể. Trong đó, có 7 nhà máy qui mô lớn công suất từ 400 tấn/ngày trở lên (đều thuộc thành phần kinh tế quốc doanh), số nhà máy cỡ vừa (từ 20 đến 200 tấn/ngày) chiếm khoảng 2%, số nhà máy cỡ nhỏ (từ 5 đến dưới 20 tấn/ngày) chiếm khoảng 22%, còn lại số cơ sở xay xát cá thể qui mô rất nhỏ (từ 1 đến dưới 5 tấn/ngày) chiếm khoảng 76%.

Cơ cấu giá trị sản lượng công nghiệp xay xát chia theo thành phần kinh tế trong giai đoạn 1991 - 1997 thường là: các thành phần ngoài quốc doanh chiếm trên dưới 70%, còn tỷ trọng của thành phần quốc doanh khoảng 30%.

Nhìn chung thì tình hình hoạt động xay xát của Việt Nam cũng chỉ mới phát triển trên diện rộng chứ chưa có chiều sâu, qui mô sản xuất nhỏ và trình độ kỹ thuật lạc hậu còn phổ biến. Riêng ở Đồng bằng Sông Cửu Long có qui mô sản xuất khá hơn, từ đầu thập niên 90 đến nay được chú trọng đầu tư cải tiến kỹ thuật nhất định, như thay thế công nghệ xay xát cũ (bóc trấu và chà trắng bằng cối đá, vốn có nhược điểm lớn là tỷ lệ gạo gãy cao, thành phẩm bị lẫn vụn đá từ cối xay) bằng hệ thống công nghệ mới (bóc trấu bằng rulo cao su và chà trắng lặp nhiều lần bằng thanh trượt, giúp hạn chế tỷ lệ gạo gãy, gạo thành phẩm được đánh bóng kỹ và ít lẫn tạp chất hơn). Do đó, trong các năm qua tỷ lệ gạo cao cấp xuất khẩu (5-10% tấm) của Việt Nam được nâng lên đáng kể (sẽ phân tích thêm vấn đề này trong Chương 3). Tuy nhiên, việc đầu tư còn mang tính chất tự phát, riêng lẻ, thiếu đồng bộ, tập trung trong khu vực tư nhân là chính, đầu tư của doanh nghiệp nhà nước chưa đáng kể. Hơn thế, việc cải tiến kỹ thuật mới chỉ giới hạn chủ yếu ở khâu xay xát, chứ chưa được chú trọng đồng bộ ở các khâu liên hoàn khác (như: phơi sấy, làm sạch tạp chất trước khi xay, vận chuyển, bảo quản...) nên hiệu quả của hệ thống xay xát nói chung còn thấp, thể hiện qua qui cách sản phẩm gạo xuất khẩu của Việt Nam vẫn còn khoảng cách khá xa so với Thailand (hầu như chưa chế biến được loại thành phẩm gạo nguyên 100%) và tỷ lệ hao hụt qua xay xát còn khá

cao, từ 4 - 5% (theo kết quả điều tra Sub-NIAPP 1995 nói trên).

2.2.1.3. Tình hình phát triển lưu thông lương thực.

Tình hình lưu thông lương thực ở Việt Nam thời gian qua diễn biến rất phức tạp, phụ thuộc vào sự thay đổi cơ chế quản lý giữa hai thời kỳ thiếu và thừa lương thực mà thời điểm chuyển tiếp xảy ra vào năm 1988.

Sau ngày thống nhất đất nước (năm 1975) Nhà nước vẫn duy trì cơ chế quản lý bao cấp khá lâu, trong đó, vấn đề bao cấp lương thực là một gánh nặng đối với ngân sách quốc gia, vì thực tế cho đến năm 1988 nước ta luôn ở trong tình trạng khả năng sản xuất lương thực không đủ đáp ứng nhu cầu, nên mặc dù vốn đầu tư phát triển kinh tế - xã hội eo hẹp, thiếu ngoại tệ mạnh, hàng năm Nhà nước vẫn phải dành ra hàng trăm triệu US Dollars để nhập khẩu bột mì và gạo. Tình hình lưu thông phân phối lương thực trong thời kỳ bao cấp này có những đặc điểm nổi bật như sau:

- Nhà nước giữ độc quyền phân phối lương thực theo định lượng cho mọi thành viên xã hội thuộc khu vực phi nông nghiệp. Giá cả lương thực được ấn định rất thấp (chỉ bằng 20 - 30% so với giá trị) và được giữ ổn định dài hạn, trong khi nạn lạm phát diễn ra với tốc độ rất nhanh, là nguyên nhân chính dẫn đến nhiều hiện tượng tiêu cực trong đời sống kinh tế - xã hội.
- Bộ máy lưu thông phân phối lương thực của Nhà nước được tổ chức rất cồng kềnh (đầu những năm 80 hệ thống Bộ Lương thực có khoảng 120 ngàn người),

nhưng năng suất lao động kém và rất quan liêu, cửa quyền.

- Việc huy động và cung cấp lương thực cho các đơn vị bán lẻ luôn thiếu và chậm trễ, nên thường xảy ra việc nợ định suất lương thực với các đối tượng được cung cấp gạo đầu nhiều tháng liền. Nhà nước phải tiến hành giải pháp đòn trực tiếp các loại khoai mì, khoai lang, bắp, cao lương... vào khẩu phần gạo phân phối mà vẫn không đủ đáp ứng theo định lượng.
- Ngay bản thân chế độ phân phối lương thực theo định lượng đã có sự bất hợp lý khi lấy lương thực làm thành phần chính cung cấp đại bộ phận (70 - 80%) calorie trong khẩu phần ăn của người dân (trong khi về mặt dinh dưỡng tỷ lệ này chỉ cần 55 - 60% là vừa đủ). Định mức lương thực phân phối theo đầu người được qui định (13 - 24 kg/người/tháng) cao hơn nhiều so với nhu cầu thực tế, làm phát sinh một bộ phận nhu cầu giả tạo về lương thực (khoảng chênh lệch giữa định lượng cung cấp của Nhà nước so với nhu cầu thực tế của người được phân phối). Số lương thực thừa thuộc phần nhu cầu giả tạo này thường được người tiêu dùng mua đi bán lại để lấy chênh lệch giá, và đó là nguồn gốc của tình trạng dự trữ nhỏ lương thực trong nhân dân thời bấy giờ. Sự việc còn tệ hại hơn khi xuất hiện ngày càng nhiều hiện tượng phá hoại trong khâu sản xuất lương thực.
- Nhà nước dùng mệnh lệnh hành chính để cấm đoán các lực lượng kinh tế ngoài ngành lương thực quốc doanh và hệ thống hợp tác xã mua bán tham gia lưu

chuyển hàng hóa lương thực, khiến cho thị trường bị chia cắt mạnh mẽ. sản xuất không gắn liền với tiêu dùng, nền kinh tế - xã hội nói chung ngày càng lún sâu vào tình trạng khủng hoảng.

- Hậu quả là, hoạt động lưu thông phân phối lương thực của Nhà nước hay bị ách tắc, luôn phải đối đầu với những nguy hiểm do lượng lương thực dự trữ bảo hiểm rất mỏng manh, trên thị trường thường xuyên xảy ra những "cơn sốt lương thực", gây bất ổn cho tình hình phát triển kinh tế - xã hội.

Việc khắc phục tình trạng khủng hoảng nêu trên đã diễn ra trong một quá trình đấu tranh phức tạp của nhiều lực lượng kinh tế - xã hội kéo dài 10 năm (1978 - 1988) để xóa bỏ chế độ bao cấp. Điểm căn bản nhất trong quá trình đó là sự chuyển đổi chính sách giá cả từ cơ chế *một giá bao cấp* sang cơ chế *hai giá* (tồn tại song song hai hệ thống giá bao cấp và giá kinh doanh) làm bước đệm để cuối cùng chuyển hẳn sang cơ chế *một giá bảo đảm kinh doanh*. Chính điều này đã tiếp thêm sức mạnh cho cơ chế "khoán 10" trong nông nghiệp, tạo ra động lực thúc đẩy sản xuất lương thực phát triển mạnh mẽ như đã nói ở trên.

Trong bối cảnh kinh tế thị trường và vấn đề cân đối lương thực có sự chuyển đổi căn bản từ thiếu sang thừa, kể từ năm 1989 trở về sau này tình hình lưu thông lương thực ở nước ta đã có những bước phát triển về chất rất đáng kể, với những đặc điểm như sau:

- Nền tảng cơ bản của sự phát triển nói trên là do sản xuất tăng trưởng tốt, cân đối lương thực có thừa liên

tiếp từ năm 1989 đến nay, có thể nhận rõ vấn đề này qua bảng cân đối lúa gạo tiêu biểu (năm 1995) dưới đây:

BẢNG 6: CÂN ĐỐI LÚA GẠO THEO VÙNG TRONG CẢ NƯỚC NĂM 1995.

(Đơn vị: Ngân tấn).

VÙNG LÃNH THỔ	SẢN LƯỢNG LÚA	SẢN LƯỢNG GẠO ĐƯA VÀO CÂN ĐỐI (a)	NHU CẦU CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG (b)	CÂN ĐỐI THỪA (+) THIỆU (-)
1. Miền núi và Trung du	2.254	1.253	1.894	- 641
2. Đồng bằng S. Hồng	4.623	2.569	2.149	+ 420
3. Khu bốn	2.141	1.190	1.487	- 297
4. Duyên hải Miền Trung	1.749	972	1.155	- 183
5. Tây Nguyên	429	238	458	- 220
6. Miền Đông Nam bộ	935	520	1.357	- 837
7. Đồng bằng S. Cửu long	12.832	7.131	2.391	+ 4.740
TỔNG CỘNG CẢ NƯỚC	24.963	13.873	10.891	+ 2.982

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê, 1996.

GHI CHÚ: (a) Sản lượng gạo đưa vào cân đối = sản lượng lúa - 15% (gồm các khoản để giống, phục vụ chăn nuôi, hao hụt trong xay xát và bảo quản) x 65% (tỷ lệ thu hồi gạo trung bình so với lúa).

(b) Nhu cầu cho người tiêu dùng tính trên căn bản định mức tiêu thụ gạo bình quân khoảng 147kg/người/năm (tương ứng mức cung cấp 1.417 calo, chiếm trên dưới 60% calorie trong khẩu phần ăn trung bình 1 người/ngày).

Qua bảng cân đối lúa gạo theo vùng như trên chúng ta thấy rằng năm 1995 cả nước có thừa xấp xỉ 3 triệu tấn gạo. Trong đó, 2 vùng Đồng bằng Sông Hồng và Đồng bằng Sông Cửu long có thặng dư gạo (5.160 ngàn tấn), vẫn còn 5 vùng sinh thái, với 58,3% dân số,

không tự túc đủ lương thực chính (thiếu 2.178 ngàn tấn-
quai gạo). Nhiệm vụ của hoạt động lưu thông lương thực
từ năm 1989 đã được định hình rõ là: tổ chức điều hòa
lương thực từ 2 vùng có thừa (nhất là Đồng bằng Sông
Cửu long) đáp ứng nhu cầu cho 5 vùng thiếu; tổ chức dự
trữ đảm bảo an toàn lương thực quốc gia; và tổ chức xuất
nhập khẩu lương thực (trọng tâm là xuất khẩu gạo) sao
cho có hiệu quả nhất. Đây cũng là 3 kênh phân phối
lương thực chính yếu của Việt Nam kể từ năm 1989 trở
về sau này.

- Giá cả giờ đây đã được vận dụng đúng quy luật giá trị
nên phương thức hàng đổi hàng đã hoàn toàn bị loại
trừ khỏi hoạt động kinh doanh lương thực. Thị trường
lương thực không còn bị chia cắt manh mún nữa mà
đã được mở rộng thống nhất trong cả nước và gắn liền
với thị trường thế giới. Bộ máy tổ chức các lực lượng
tham gia thị trường lương thực cũng thay đổi theo. hệ
thống Bộ Lương thực và nhiệm vụ quản lý nhà nước
về lương thực của Bộ này đã được sáp nhập vào Bộ
Nông nghiệp (hiện nay là Bộ Nông nghiệp và Phát
triển Nông thôn); các thành phần tư thương, tiểu
thương (tạm phân biệt tư thương là những cá nhân,
công ty tư nhân có vốn và khả năng buôn bán lớn,
trên phạm vi thị trường rộng, còn tiểu thương là những
người buôn bán nhỏ lẻ) và tiểu chủ xay xát nhỏ đã
được Nhà nước cho phép tham gia thị trường lương
thực cũng như công nhận sự tồn tại lâu dài của họ;
trong khi đó, hệ thống doanh nghiệp nhà nước kinh
doanh lương thực đã được sắp xếp lại, thu hẹp cơ cấu

nhân sự và chuyển hoạt động theo hướng giảm thị phần bán lẻ (tương ứng thị phần tăng lên của thành phần tư, tiểu thương), đẩy mạnh bán buôn (nhất là buôn đường dài Nam - Bắc) và xuất nhập khẩu (thực hiện độc quyền ngoại thương của Nhà nước).

- Như vậy có thể hiểu rằng, ngoại trừ hoạt động xuất nhập khẩu lương thực (trọng tâm là xuất khẩu gạo) vẫn do Nhà nước nắm độc quyền, thị trường lương thực nội địa đã được tự do hóa kể từ năm 1989. Nhà nước cũng đã thiên về phương pháp quản lý gián tiếp thông qua việc sử dụng các công cụ, đòn bẩy kinh tế (như: thuế buôn chuyển, thuế xuất khẩu gạo, hỗ trợ tiền lãi cho các doanh nghiệp nhà nước vay vốn mua lúa dự trữ vào những lúc cao điểm thời vụ thu hoạch...) để điều tiết lưu thông lương thực, tạo ảnh hưởng tốt đến các mặt sản xuất và cân đối lương thực trong nước. Tuy nhiên, trong công tác quản lý thị trường lương thực của Nhà nước còn một số mặt chưa được tốt lắm, biểu hiện qua việc chưa kiểm soát, loại trừ được các tình trạng thương lái chen ép giá mua gây thiệt hại cho nông dân, các doanh nghiệp (kể cả doanh nghiệp quốc doanh) tranh mua tranh bán dẫn tới bán phá giá trong hoạt động xuất khẩu gạo gây thất thu ngoại tệ hoặc đôi khi đẩy giá gạo nội địa lên cao hơn giá xuất khẩu. Đặc biệt, có lúc nạn buôn lậu gạo qua biên giới các nước láng giềng, nhất là xuất gạo lậu qua Trung Quốc, nhập lại hàng công nghệ phẩm tiêu dùng, diễn ra rất mạnh gây thiệt hại lớn

cho nền kinh tế quốc gia (các vấn đề này sẽ được phân tích kỹ hơn trong Chương 3).

Tóm lại, ngành lương thực đã phát triển tốt trong thời gian qua, nhất là từ năm 1989 trở lại đây đạt được thành tựu to lớn về việc tăng sản lượng, Việt Nam không những chấm dứt tình trạng thiếu lương thực mà còn trở thành một trong 3 - 4 nước xuất khẩu gạo lớn nhất trên thế giới. Nguyên nhân chủ yếu của sự thành công đó, bên cạnh các điều kiện tự nhiên (đất đai, thổ nhưỡng, thời tiết...) thuận lợi, là nhờ có sự thay đổi kịp thời và hợp quy luật trong cơ chế quản lý kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước (xóa bỏ chế độ bao cấp và cơ chế quản lý tập trung quan liêu, chuyển sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, tôn trọng đúng mức quyền lợi của người sản xuất và lưu thông phân phối lương thực) đã giải phóng lực lượng sản xuất xã hội rất mạnh mẽ. Mặc dù trên bình diện chung ngành lương thực vẫn còn những mặt yếu kém (như: năng lực quản lý ngành của Nhà nước chưa cao, kỹ thuật sản xuất và chế biến còn lạc hậu, hiệu quả sản xuất kinh doanh còn bị hạn chế nhất định...) nhưng nó đã trở thành một ngành hết sức quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam (thể hiện qua những điểm đánh giá cơ bản sau đây).

2.2.2. Đánh giá tầm quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.

Trước hết, ngành này bảo đảm đầy đủ nhu cầu lương thực chính cho toàn dân, tiến đến đảm bảo an ninh lương thực (hay còn gọi là an toàn lương thực) quốc gia, tạo điều kiện ổn

định để phát triển kinh tế - xã hội một cách toàn diện theo chiến lược của Đảng và Nhà nước đã hoạch định.

- Khái niệm an toàn lương thực, hiểu một cách đầy đủ theo định nghĩa của FAO (Tổ chức Lương Nông Quốc tế của Liên Hiệp Quốc), bao gồm ba yếu tố cơ bản như sau:
 - ♦ Yếu tố **sẵn có lương thực để cung cấp**: nguồn lương thực sản xuất dồi dào, đủ sức cân đối đáp ứng nhu cầu của dân cư (trong ý nghĩa mức tiêu dùng lương thực bình quân đầu người phải đảm bảo một số chỉ tiêu về dinh dưỡng như: cung cấp đạm thực vật, calorie, các yếu tố vi lượng...).
 - ♦ Yếu tố **ổn định nguồn cung cấp lương thực**: dự trữ để can thiệp giải quyết các tình trạng biến động giá cả, thiếu lương thực đột xuất do những biến cố khách quan, như thiên tai, mất mùa và/hoặc thiếu lương thực cục bộ có tính chu kỳ vào những lúc giáp vụ.
 - ♦ Yếu tố **tiếp cận cung cấp lương thực về mặt kinh tế**: chính sách lương thực phải đảm bảo cho bộ phận dân cư nghèo, thu nhập thấp ở cả thành thị lẫn nông thôn đều có thể giải quyết ổn thỏa nhu cầu lương thực của họ mà không bị mất cân đối trầm trọng trong cơ cấu chi tiêu khi phải dành hầu hết thu nhập cho khoản tiêu dùng lương thực.
- Trong thực tế, nước ta còn phải giải quyết rất nhiều việc trong mục tiêu chung của vấn đề an toàn lương thực. Trong đó, việc bảo đảm sự ổn định nguồn cung

cấp lương thực và bảo đảm sự tiếp cận lương thực của bộ phận dân cư nghèo (cả ở thành thị và nông thôn) chưa được tốt.

- ◆ Cân đối giữa sản lượng sản xuất và mức đáp ứng nhu cầu lương thực (kể cả xuất khẩu) trong mấy năm gần đây có thể thấy mức dự trữ lương thực thường xuyên ở nước ta vào khoảng trên dưới 1,5 triệu tấn-già lúa. Trong đó, 60 - 70% thuộc về dự trữ lưu thông của các doanh nghiệp và dự trữ trong nông dân, 30 - 40% do Cục Dự trữ Quốc gia chi phối. Những lúc cao điểm thời vụ thu hoạch trong các năm 1994 - 1996 Ban Vật giá Chính phủ có tài trợ phần lãi tiền vay (từ 3 - 6 tháng) để một số doanh nghiệp nhà nước vay vốn ngân hàng mua lúa dự trữ lưu thông phục vụ tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Điều này có ý nghĩa giúp cho nông dân tiêu thụ sản phẩm dễ dàng hơn và chu trình tái sản xuất của họ không bị đình trệ, chứ không mang tính chất dự trữ bảo hiểm. Trong khi đó, lượng lương thực dự trữ của Cục Dự trữ Quốc gia tương đối ít, năng lực điều hòa hàng tồn kho của đơn vị này thường không thích ứng kịp với diễn biến thị trường, nên tính chất ổn định nguồn cung cấp lương thực trên phạm vi toàn quốc chưa được đảm bảo cao lắm.
- ◆ Về mặt kinh tế của vấn đề tiếp cận lương thực phụ thuộc vào thu nhập của các tầng lớp dân cư, mà hiện nay ở nước ta tỷ lệ dân có thu nhập và mức sống thấp vẫn còn khá nhiều. Theo báo cáo An

toàn Lương thực ở Việt Nam của FAO (Vụ An toàn Lương thực) được trình bày tại Hội thảo An toàn Lương thực Quốc gia lần thứ hai do Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm (cũ) tổ chức ở Hà nội tháng 11-1994, dựa trên số liệu điều tra về kinh tế và đời sống nông thôn của Tổng Cục Thống Kê Việt Nam, đã ghi nhận số người nghèo và có mức thu nhập dưới trung bình trong khu vực này còn chiếm hơn 55% dân số, họ phải dành đến 75 - 80% thu nhập để chi cho nhu cầu lương thực, rõ ràng là đối với họ vấn đề an toàn lương thực chưa được bảo đảm tốt.

- Tuy nhiên, tình hình phát triển sản xuất và sản lượng lương thực tăng nhanh chóng là cơ sở quan trọng nhất đảm bảo cho sự sẵn có của nguồn cung cấp lương thực, từ đó có điều kiện giải quyết ngày càng tốt hơn các mặt còn lại của vấn đề an toàn lương thực. Để đánh giá tính chất dồi dào về nguồn cung cấp lương thực, ngoài kết quả sản xuất và cân đối lương thực theo từng vùng trong cả nước đã được trình bày ở trên, hãy xét đến chỉ tiêu tổng hợp về sản lượng lương thực bình quân đầu người. Nếu căn cứ theo đánh giá của FAO, mức sản lượng bình quân 300kg lương thực-qui lúa/người/năm được coi là "*ngưỡng cửa*" (hay "*cửa ải*") vượt qua sự đói kém lương thực của một nước, thì Việt Nam đã vượt khá xa *cửa ải lương thực* kể từ năm 1989, nhất là ở Đồng bằng Sông Cửu long có mức sản lượng lương thực bình quân đầu người cao hơn 2.1 lần

chỉ tiêu tương ứng của cả nước, thể hiện qua số liệu sau đây:

BẢNG 7: SẢN LƯỢNG LƯƠNG THỰC-QUI LÚA BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI GIAI ĐOẠN 1990 - 1997.

(Đơn vị: kg/người/năm)

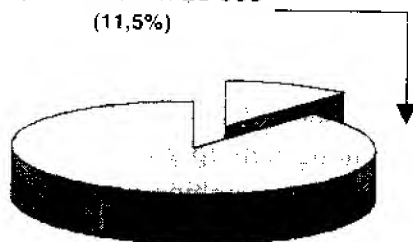
VÙNG LÃNH THỔ	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
CẢ NƯỚC	324,4	324,9	348,9	359,0	360,9	372,5	387,7	399,1
Miền & TĐ	229,7	190,1	223,4	251,6	242,8	238,3	251,4	274,0
ĐBS Hồng	294,5	256,5	346,4	389,8	326,6	355,3	361,0	374,6
Khu Bắc	226,0	222,1	233,7	236,4	238,7	253,4	246,4	287,3
CHM Trung	274,0	289,8	257,4	234,7	269,7	258,4	277,0	283,4
Tây Nguyên	223,7	225,7	220,6	217,4	218,9	212,2	225,7	251,6
MĐ Nam bộ	123,5	129,0	115,3	130,4	134,8	144,8	144,5	151,9
ĐB Cửu Long	658,2	703,1	727,3	721,3	777,4	806,0	854,3	841,5

NGUỒN: Tổng Cục Thống kê. 1998

Lương thực còn là một trong vài ngành xuất khẩu quan trọng nhất từ năm 1989, đến nay, kim ngạch xuất gạo chiếm 11,5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 1989 - 1997 của cả nước (năm thấp nhất là 10%, năm cao nhất là 16%).

BIỂU ĐỒ 2: TỶ TRỌNG GẠO TRONG TỔNG KIM NGẠCH XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN 1989 - 1997.

GẠO: 4.285,4 TRIỆU USD
(11,5%)



TỔNG KIM NGẠCH XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN
1989 - 1997: 37.244,3 TRIỆU USD

NGUỒN: Tổng cục Thống kê và Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam. 1998.

Cần lưu ý, tỷ trọng gạo trong tổng kim ngạch xuất khẩu có xu hướng giảm dần theo mức tăng tương ứng của tỷ trọng hàng công nghiệp, nhưng qui mô tuyệt đối giá trị kim ngạch xuất khẩu gạo vẫn tăng lên khá nhanh (bình quân 14.3%/năm trong giai đoạn 1989 - 1997), và chắc rằng trong tương lai gạo vẫn sẽ là mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam, có nhiều ưu thế cạnh tranh trên thị trường thế giới (vấn đề xuất khẩu gạo sẽ được phân tích toàn diện hơn trong Chương 3).

Ngoài ra, tầm quan trọng của ngành lương thực còn thể hiện trên một số mặt cơ bản khác như sau:

- Trên tổng thể, hoạt động sản xuất, chế biến và lưu thông lương thực (nhất là ở khu vực nông thôn) được coi như cái nôi tạo công ăn việc làm cho người lao động, giải quyết bớt nạn thất nghiệp trong khi các ngành công nghiệp và dịch vụ chưa phát triển mạnh. Số liệu thống kê dân số và lao động cho thấy trong vòng 10 năm qua tỷ lệ dân số sống ở nông thôn thường chiếm khoảng 78 - 81% so với tổng số dân của cả nước và hiện nay đạt mức tuyệt đối xấp xỉ 60 triệu người, hàng năm khu vực này bổ sung trên dưới 1 triệu người vào thị trường lao động (chiếm 2/3 tổng số lao động tăng thêm hàng năm của cả nước). Mặc dù cơ cấu lao động được chuyển dịch theo xu hướng tỷ trọng lao động nông nghiệp giảm dần để tăng tương ứng cho các ngành công nghiệp và dịch vụ, nhưng các ngành này chưa đủ mạnh để thu hút hết số lao động tăng thêm hàng năm, môi trường sản xuất nông nghiệp trước mắt còn phải giải quyết việc làm cho

80% lao động (trong đó, ngành lương thực và ngành trồng trọt nói chung chiếm tỷ lệ tới 90%).

- Với sản lượng thực tế đã đạt hơn 30,6 triệu tấn-quì lúa vào năm 1997 (và còn có khả năng tăng lên 34 - 36 triệu tấn/năm trong vòng 10 năm tới), ngành sản xuất lương thực đã và sẽ là nền tảng cung cấp nguyên liệu rất dồi dào cho công nghiệp xay xát và một số ngành công nghiệp chế biến khác như: rơm (làm nguyên liệu giấy); cám (chiếm hàm lượng 10 - 11% so với lúa, trích ly dầu cám thực phẩm và vitamin được liệu, sau cùng cung cấp bã cám cho công nghiệp thức ăn gia súc); trấu (chiếm hàm lượng 20 - 22% so với lúa, chiết xuất một số thành tố làm nguyên liệu trong công nghiệp hóa chất và/hoặc ép trấu làm vật liệu xây dựng, làm chất đốt). Ngoài ra, gạo, tấm cùng với các loại màu và ngũ cốc khác (khoai mì, khoai lang, bắp, cao lương...) đều là nguyên liệu quan trọng của công nghiệp thực phẩm.
- Về mặt tài chính, ngành lương thực cũng là một trong các ngành kinh tế có đóng góp tích cực cho ngân sách nhà nước. Các khoản thu vào ngân sách từ ngành này bao gồm: trong khâu sản xuất có thuế sử dụng đất nông nghiệp; trong khâu chế biến có thuế doanh thu (thuế trị giá gia tăng), thuế lợi tức của các đơn vị xay xát chế biến lương thực; trong khâu lưu thông phân phối có thuế doanh thu (thuế trị giá gia tăng), thuế xuất nhập khẩu, thuế lợi tức, thuế buôn chuyển, thuế môn bài... Ước tính trong thời gian qua mức huy động

vào ngân sách từ ngành lương thực chiếm khoảng 8 - 10% so với tổng thu ngân sách nhà nước hàng năm.

Tóm lại, kết quả phân tích, đánh giá tình hình phát triển nêu trên cho thấy ngành lương thực có một tầm quan trọng chiến lược cơ bản lâu dài với nhiệm vụ bảo đảm an toàn lương thực quốc gia. Nhưng trong các giai đoạn trước mắt, ý nghĩa quan trọng của ngành này càng to lớn hơn, biểu hiện qua việc giải quyết tốt các nhiệm vụ kinh tế - xã hội trong thời kỳ đầu công nghiệp hóa như: tạo công việc làm, giải quyết bớt nạn thất nghiệp ở nông thôn, tạo nguồn thu ngoại tệ khá dồi dào và tích lũy vốn cho công nghiệp hóa, cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến... Rõ ràng là ngành lương thực có ảnh hưởng rất quan trọng đến toàn bộ đời sống kinh tế - xã hội của đất nước cả trong ngắn hạn và dài hạn.

2.3. CẦN PHẢI CÓ CHÍNH SÁCH SẢN XUẤT KINH DOANH LÚA GẠO TRÊN CĂN BẢN HƯỚNG VỀ XUẤT KHẨU.

Do lúa gạo là loại sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh và do tính chất quan trọng của ngành lương thực trong chiến lược phát triển kinh tế Việt Nam như đã nêu trên, chúng tôi cho rằng đã đến lúc cần phải xây dựng và thực hiện chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn bản hướng về xuất khẩu. Điều này vừa phù hợp với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, vừa tạo điều kiện phát huy tốt hơn hiệu quả kinh tế - xã hội của ngành lương thực và kéo theo sự phát triển liên hoàn của nhiều ngành khác trong nền kinh tế quốc gia. Có thể nói, giải quyết tốt vấn đề nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo

hiện nay là điểm nút cần tập trung tác động vào để đẩy mạnh phát triển toàn bộ ngành lương thực.

Trên lý thuyết, chính sách kinh tế là một phức hợp các hoạt động có mục đích của Chính phủ tác động đến thu nhập và sự phân phối thu nhập, kích thích nền kinh tế phát triển nhanh hơn, tạo điều kiện cải thiện đời sống kinh tế - xã hội ngày càng tốt hơn. Mỗi chính sách đều có những hiệu quả trực tiếp (Direct effect) và những hiệu quả phụ (Second round effect) nhất định. Thông thường một chính sách kinh tế bao gồm: *mục đích* - thể hiện sự cần thiết khách quan của chính sách đó; *các mục tiêu* - cụ thể hóa mục đích của chính sách trong từng giai đoạn phát triển; và *những biện pháp cơ bản* - mà về phương diện pháp lý chúng được trình bày dưới dạng văn bản nhà nước qui định các qui tắc, trình tự, giải pháp hỗ trợ... bảo đảm cho việc thực hiện thắng lợi các mục tiêu của chính sách. Theo đó, chúng ta sẽ lần lượt xem xét các khía cạnh của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu như sau:

2.3.1. Đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm lúa gạo Việt Nam.

Trong quá khứ cũng như hiện tại Việt Nam ở vào hàng quốc gia xuất khẩu gạo lớn trên thế giới. riêng giai đoạn 1989 - 1997 nước ta thường xuyên đứng thứ ba về xuất khẩu gạo với mức thị phần trung bình chiếm 12,8% so với thị trường thế giới (thấp nhất là 8% vào năm 1991, cao nhất là 19,6% và đứng thứ hai vào năm 1997). Được như vậy trước hết là do sản phẩm lúa gạo Việt Nam có lợi thế so sánh rất tốt theo kết quả đánh giá dưới đây.

Về khái niệm và cách tính toán lợi thế so sánh của một sản phẩm nói chung, chúng ta đã có dịp tìm hiểu trong mục 1.1. Riêng đối với trường hợp sản xuất lúa gạo, theo quan điểm của Viện nghiên cứu lương thực thuộc Trường đại học Stanford (Hoa Kỳ) thì: "*Một quốc gia được coi là có lợi thế so sánh trong sản xuất gạo nếu chi phí cơ hội xã hội (Social opportunity costs) để sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm gạo thấp hơn giá biên giới của đơn vị sản phẩm gạo đó (Border price of rice)*"^[89,128]. Định nghĩa về lợi thế so sánh này dựa trên căn bản khái niệm *chi phí cơ hội xã hội* và khái niệm *giá biên giới* (chỉ giá xuất khẩu theo điều kiện F.O.B đối với quốc gia xuất khẩu gạo hoặc giá nhập khẩu theo điều kiện C.I.F đối với quốc gia nhập khẩu gạo). Trong cách tính toán lượng hóa cụ thể lợi thế so sánh của sản phẩm lúa gạo có liên quan đến các chỉ tiêu sau:

- **Lợi ích tư nhân** (Private profitability - PP) bằng (=) giá trị gia tăng trừ (-) các yếu tố chi phí (không kể chi phí sử dụng vốn) và các khoản thuế gián thu theo giá hiện hành.
- **Lợi ích xã hội** (Social profitability - SP) bằng (=) trị giá gia tăng trừ (-) các yếu tố chi phí (không kể chi phí sử dụng vốn) theo chi phí cơ hội.
- **Lợi ích xã hội ròng** (Net social profitability - NSP) bằng (=) lợi ích xã hội trừ (-) chi phí sử dụng vốn theo chi phí cơ hội. Chỉ tiêu này sẽ được tính vừa theo tỷ giá ngoại hối (hối suất) chính thức (Official exchange rate - OER), vừa theo tỷ giá ngoại hối (hối suất) ẩn, hay còn gọi là hối

suất mờ (Shadow price of foreign exchange - SPFX).

- **Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên sản lượng** (Nominal protective coefficient on output - NPCO) bằng (=) tỷ lệ giữa giá trị tổng sản lượng theo giá hiện hành trên thị trường nội địa với giá trị tổng sản lượng theo giá thị trường thế giới.
- **Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên chi phí vật chất đầu vào** (Nominal protective coefficient on tradable inputs - NPCI) bằng (=) tỷ lệ giữa chi phí vật chất theo giá hiện hành trên thị trường nội địa với chi phí vật chất theo giá thị trường thế giới.
- **Hệ số bảo hộ thực trên giá trị gia tăng** (Effective protective coefficient on value added - EPC) bằng (=) tỷ lệ giữa giá trị gia tăng theo giá hiện hành trên thị trường nội địa với giá trị gia tăng theo giá thị trường thế giới.
- **Hệ số chi phí nội nguồn** (Domestic resource cost coefficient - DRC) bằng (=) tỷ lệ giữa tổng các yếu tố chi phí nội địa (trực tiếp và gián tiếp) theo chi phí cơ hội với giá trị gia tăng theo giá thị trường thế giới quy ra nội tệ. Đối với sản phẩm xuất khẩu, chỉ tiêu này trình bày khoảng chênh lệch giữa tổng chi phí nội địa để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm so với giá trị thu được qua xuất khẩu đơn vị sản phẩm đó. Nếu giá trị gia tăng theo giá thị trường thế giới được biểu hiện bằng ngoại tệ, thì hệ số chi phí nội nguồn sẽ biểu hiện

chi phí nội địa của thu nhập bằng ngoại tệ. Hệ số DRC sẽ được tính toán theo hồi suất chính thức và hồi suất ẩn. Khi hệ số này được biểu diễn theo hồi suất ẩn, giá trị của hệ số nhỏ hơn 1, phản ánh chi phí nhỏ hơn thu nhập, và nó chỉ ra *cấp độ lợi thế so sánh* trong sản xuất.

Trong thực tế, gạo xuất khẩu của Việt Nam xuất xứ chủ yếu từ Đồng bằng Sông Cửu long, nên ở đây chúng tôi tính toán lợi thế so sánh cụ thể trong sản xuất lúa gạo vùng Đồng bằng Sông Cửu long để phản ánh đúng thực chất lợi thế so sánh của sản phẩm gạo xuất khẩu Việt Nam. Kết quả như sau:

BẢNG 8: CHI PHÍ, THU NHẬP VÀ CÁC CHỈ TIÊU BIỂU HIỆN LỢI THẾ SO SÁNH TRONG SẢN XUẤT LÚA GẠO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG - VIỆT NAM, NIÊN VỤ 1995.

(Đơn vị: VND/Kg lúa)

CHỈ TIÊU	Đ. XUÂN	HÈ THU	VU MÙA	CA NĂM	SO SÁNH
1. Giá trị sản lượng (theo giá hiện hành)	1.425.00	1.682.00	1.866.00	1.606.00	1.606.00
2. Chi phí vật chất (theo giá hiện hành)	363.00	513.00	557.00	458.00	458.00
3. Giá trị gia tăng (theo giá hiện hành) [(1)-(2)]	1.062.00	1.169.00	1.309.00	1.148.00	1.148.00
4. Các chi phí khác không kể chi phí sử dụng vốn (theo giá hiện hành)	335.00	474.00	557.00	430.00	430.00
5. Thuế gián thu	43.00	50.00	56.00	48.00	48.00
6. Lợi ích tư nhân [(3)-(4)-(5)]	684.00	645.00	696.00	670.00	670.00
7. Giá trị sản lượng (theo giá thị trường thế giới) (a)	1.833.00	1.980.00	2.126.00	1.965.00	2.347.00
8. Chi phí vật chất (theo giá thị trường thế giới)	378.00	532.00	571.00	470.00	480.00
9. Giá trị gia tăng (theo giá thị trường thế giới) [(7)-(8)]	1.455.00	1.448.00	1.555.00	1.495.00	1.867.00

10 Các chi phí nội nguồn khác - không kể chi phí sử dụng vốn (theo chi phí cơ hội)	335.00	474.00	557.00	430.00	430.00
11 Lợi ích xã hội [(9)-(10)]	1.120.00	974.00	998.00	1.065.00	1.437.00
12 Chi phí sử dụng vốn nội địa (theo chi phí cơ hội)	32.00	45.00	50.00	40.00	40.00
13 Lợi ích xã hội ròng theo hồi suất chính thức [(11)-(12)]	1.088.00	929.00	948.00	1.025.00	1.397.00
14 Tỷ lệ giữa hồi suất ẩn (SPFX) với hồi suất chính thức (OER) (b)	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40
15 Lợi ích xã hội ròng theo hồi suất ẩn [(9)x(14)]-[(10)+(12)]	1.670.00	1.508.00	1.570.00	1.623.00	2.144.00
16 Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên tổng sản lượng (NPCO) [(1)-(7)]	0.78	0.85	0.88	0.92	0.68
17 Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên chi phí vật chất (NPCI) [(2)-(8)]	0.96	0.96	0.97	0.97	0.95
18 Hệ số bảo hộ thực trên giá trị gia tăng (EPC) [(3)-(9)]	0.73	0.81	0.84	0.77	0.62
19 Hệ số chi phí nội nguồn (DRC) [(110)+(12)]-(19)]	0.25	0.36	0.39	0.32	0.25
20 Tỷ lệ DRC so với SPFX/OER [(19)-(14)]	0.18	0.26	0.28	0.23	0.18
21 Năng suất mẫu điều tra (Kg lúa /Ha)	7.790.00	4.800.00	4.010.00	6.000.00	6.000.00
22 Tỷ lệ chênh lệch sản phẩm (Kg lúa/Kg gạo)	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50

NGUỒN: TA No.2224-VIE - Rice Market Monitoring and Policy Options Study (Final Report)
International Food Policy Research Institute, December 1996

GHI CHÚ: (a) Giá trị sản lượng theo giá thị trường thế giới (hàng 7) do tác giả tính toán theo giá gạo xuất khẩu bình quân năm 1995. Riêng cột so sánh được tính với giá tương đương của Thailand

(b) Hồi suất ẩn được tính dựa theo công thức của IMF như sau: $SPFX = \text{Hồi suất chính thức VND/USD năm gốc (1990)} \times \text{Chỉ số tăng giá trong nước giai đoạn 1990-1995} \div \text{Chỉ số tăng giá của Mỹ giai đoạn 1990-1995}$.

Qua số liệu tính toán được, có thể đánh giá chung về lợi thế so sánh của sản phẩm gạo xuất khẩu Việt Nam như sau:

- Tính bình quân cả năm, hệ số NPCO = 0,82 cho thấy giá lúa gạo xuất khẩu cao hơn giá nội địa 18%, trong khi chi phí vật tư cho sản xuất lương thực theo giá thị trường thế giới và giá nội địa chỉ xấp xỉ nhau (hệ số NPCI = 0,97), nên hiệu quả sản xuất lúa gạo thông qua xuất khẩu càng cao hơn so với tiêu thụ nội địa, biểu hiện qua hệ số EPC = 0,77, nghĩa là giá trị gia tăng tính theo giá thị trường thế giới cao hơn đến 23% so với tính theo giá nội địa. Đặc biệt, hệ số DRC = 0,32 nói lên rằng hoạt động xuất khẩu gạo sẽ tạo điều kiện tăng thu nhập ngoại tệ rất tốt vì chi phí nội nguồn chỉ chiếm 32% so với giá trị gia tăng tính theo giá thị trường thế giới. Mặt khác, do Nhà nước kìm giữ tỷ giá hối đoái tăng chậm hơn nhiều so với mức tăng chỉ số giá cả hàng hóa - dịch vụ trong nước (theo kết quả tính toán tỷ số SPFX/OER = 1,4 có nghĩa là tính từ năm gốc 1990 đến năm 1995 hối suất chính thức chỉ bằng 71,4% hối suất ẩn), cho nên thực chất lợi ích xã hội ròng của hoạt động sản xuất lúa gạo tính theo hối suất ẩn cao hơn từ 1,5 - 1,6 lần so với tính theo hối suất chính thức.

So sánh với trường hợp sản xuất lúa gạo của Thailand (theo dữ liệu của Viện nghiên cứu lương thực - Trường đại học Stanford) các hệ số NPCO, NPCI, EPC đều thấp hơn các hệ số tương ứng của Việt Nam từ 20 - 30%, nhưng do năng suất lúa cũng thấp hơn nhiều (22 tạ/ha so với 36,9 tạ/ha - năm 1995), dẫn đến hệ số DRC cao hơn (0,37 so với 0,32).

- Xem xét ba vụ lúa trong năm thì vụ Đông Xuân có hiệu quả nhất, chi phí thấp, năng suất cao; các hệ số về lợi thế so sánh đều thấp hơn mức bình quân năm (riêng hệ số DRC chỉ có 0,25). Tuy vậy, ngay cả vụ Hè Thu (không thuận lợi khi thu hoạch vì rơi vào mùa mưa) và vụ mùa (năng suất thấp hơn hai vụ kia) cũng đều thể hiện có hiệu quả khá tốt với hệ số DRC lần lượt là 0,36 và 0,39 (xấp xỉ với DRC của Thailand).
- Ngoài ra, khi lấy mức giá biên giới là 320 USD/tấn gạo (tương đương giá gạo xuất khẩu bình quân cả năm 1995 của Thailand) để tính toán với các điều kiện sản xuất trong nước thì thu được kết quả các hệ số lợi thế so sánh càng tốt hơn (NPCO = 0,68; NPCI = 0,95; EPC = 0,62; DRC = 0,25). Điều này đã minh họa rõ nét cho luận điểm: *nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo (biểu hiện tập trung qua việc nâng cao giá gạo xuất khẩu) chính là điểm nút để thúc đẩy phát triển ngành lương thực và phát triển liên ngành trong điều kiện hiện nay.*

2.3.2. Sự cần thiết khách quan phải có chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn bản hướng về xuất khẩu.

Sự cần thiết khách quan của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu thể hiện mục đích của nó qua những điểm cơ bản sau đây:

- Trước hết, nhằm giải quyết vấn đề nâng cao chất lượng (phẩm chất và qui cách) gạo, nhất là ở Đồng bằng Sông Cửu long - nơi cung ứng gạo xuất khẩu chủ yếu của đất nước, để nâng cao giá xuất khẩu gạo Việt

Nam lên ngang tầm với mặt bằng giá quốc tế. Thông qua đó, phát huy tối đa lợi thế so sánh và hiệu quả của ngành lương thực, tăng tích lũy ngoại tệ phục vụ thiết thực cho công cuộc công nghiệp hóa trong giai đoạn hiện nay.

- Tác động mạnh mẽ đến việc mở rộng (tăng sản lượng) và nâng cao trình độ sản xuất kinh doanh của ngành lương thực, vừa đáp ứng tốt nhu cầu tiêu dùng nội địa, vừa đẩy mạnh xuất khẩu gạo, trụ vững ở vị trí quốc gia xuất khẩu gạo lớn thứ hai vừa đạt được trong năm 1997 (để rồi sẽ cạnh tranh vị trí dẫn đầu của Thailand) trên thị trường gạo thế giới. Từ đó, ngành lương thực sẽ góp phần tạo điều kiện phát triển cho nhiều ngành nghề khác có liên quan, đồng thời tác động tích cực đến việc nâng cao thu nhập cho khu vực nông nghiệp và nông thôn (hiện có đến 80% dân số đang sinh sống).
- Mục đích sâu xa cuối cùng của chính sách là bảo đảm an toàn lương thực quốc gia một cách tích cực nhất theo logic phát triển chính của vấn đề là: *phát triển sản xuất lương thực để xuất khẩu góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế của ngành lương thực, lấy hiệu quả đó tác động trở lại nhằm phát triển sản xuất lương thực tốt hơn nữa*. Đó là cơ sở bền vững để bảo đảm cho sự an toàn lương thực trên cả ba phương diện sau:
 - ♦ Sản lượng lương thực sản xuất nội địa tăng, đảm bảo tốt yếu tố sẵn có lương thực để cung cấp.
 - ♦ Dự trữ quốc gia về lương thực tăng và trình độ quản lý, điều tiết thị trường lương thực nội địa của

Nhà nước tăng lên, đảm bảo tốt yếu tố ổn định nguồn lương thực để cung cấp.

- ♦ Nền kinh tế (nhất là kinh tế nông thôn) phát triển, thu nhập của dân cư tăng lên, đảm bảo tốt yếu tố tiếp cận lương thực về mặt kinh tế.

2.3.3. Những mục tiêu cơ bản của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu.

2.3.3.1. Cơ sở để xác định mục tiêu.

- Dựa trên số liệu thống kê thời kỳ 1976 - 1997 (trọng tâm là dãy thời gian từ 1990 đến nay) và các chủ trương của Nhà nước để dự báo xác định những mục tiêu cơ bản về sản xuất lúa gạo (diện tích, năng suất, sản lượng); tham khảo dữ liệu về tình hình phát triển dân số để tính toán cân đối sản lượng gạo cho các nhu cầu tiêu dùng, dự trữ và xuất khẩu vào năm 2000; đồng thời, dự phóng các mục tiêu dài hạn đến năm 2005 và 2010.
- Số liệu dự báo mức tăng dân số của Ủy ban Quốc gia Dân số và Kế hoạch hóa Gia đình, trong đó dự kiến năm 2000 tỷ lệ tăng dân số giảm xuống dưới 1,8%/năm, tỷ lệ tăng bình quân giai đoạn 2001 - 2010 là 1,4%, tổng số dân từ mức 75 triệu người năm 1995 sẽ lên đến 95 triệu người vào năm 2010.
- Trong sản xuất lúa, diện tích gieo trồng có xu hướng tăng chậm dần và đạt đến đỉnh cao vào năm 2000 (khoảng 7,1 triệu ha) do còn khả năng thâm canh tăng vụ và khai hoang thêm (chủ yếu ở các tiểu vùng Đồng

Tháp Mười, Tứ giác Long Xuyên và Tây Sông Hậu thuộc vùng Đồng bằng Sông Cửu long). Nhưng sau đó diện tích lúa tất yếu sẽ giảm dần để chuyển sang các loại cây trồng và mục đích sử dụng khác, phù hợp với tính chất phát triển của quá trình công nghiệp hóa (đến năm 2010 còn khoảng 6,5 triệu ha). Đặc biệt, các giống lúa lai đã được du nhập, thuần hóa và đưa vào canh tác, dự kiến sẽ chiếm diện tích 20% và 30% tương ứng vào các năm 2005 và 2010. Năng suất lúa lai có khả năng tăng thêm từ 2 - 3 tấn/ha so với các loại lúa bình thường. Thêm vào đó, nhờ sự phát triển đồng bộ về kỹ thuật canh tác, cải tạo giống và thủy lợi hóa sẽ giúp tăng năng suất lúa liên tục trong nhiều năm tới với mức bình quân trên dưới 2%/năm.

- Sản lượng gạo đưa vào cân đối hàng năm được tính bằng (=) sản lượng lúa thu hoạch cùng năm trừ (-) 15% gồm các khoản để giống, phục vụ chăn nuôi, hao hụt trong xay xát và bảo quản nhân (x) với 65% là tỷ lệ thu hồi gạo trung bình so với lúa trong khâu chế biến.
- Nhu cầu tiêu dùng gạo (với tính cách là lương thực chính chiếm trên dưới 90% trong cơ cấu tiêu dùng lương thực của người Việt Nam) được tính theo chỉ tiêu mức tiêu thụ gạo bình quân đầu người mỗi năm (trên căn bản riêng gạo đảm bảo cung cấp từ 55 - 60% calorie trong khẩu phần ăn) tại các năm mốc chuyển giai đoạn chiến lược như sau: 147 kg vào năm 2000 (12,25 kg/người/tháng); giảm xuống 138 kg vào năm

2005 (11,5 kg/người/ tháng); và chỉ còn 132 kg vào năm 2010 (11 kg/người/tháng).

- Quá trình tăng dự trữ lương thực sẽ diễn ra đều đặn, dự kiến đến năm 2010 đạt 3 triệu tấn-quì gạo (gồm dự trữ bảo hiểm của Cục Dự trữ Quốc gia 1 triệu tấn, dự trữ lưu thông của các doanh nghiệp 1 triệu tấn và dự trữ phân tán trong nông dân 1 triệu tấn), đảm bảo 3 tháng ăn (bằng với thời gian canh tác một vụ lúa), giữ ổn định ở mức này và về sau chỉ lo đảo kho để duy trì phẩm chất gạo chứ không tăng thêm lượng dự trữ.

2.3.3.2. Hệ thống mục tiêu cơ bản của chính sách (được thể hiện tập trung qua bảng cân đối sau):

BẢNG 9: DỰ BÁO VỀ CÂN ĐỐI SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ LÚA GẠO CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	1990	1995	2000	2005	2010
1 Diện tích gieo trồng	triệu ha	6,0	6,8	7,1	6,8	6,5
2.Năng suất lúa	tấn/ha	3,2	3,7	4,2	4,7	5,2
3 Sản lượng lúa	triệu tấn	19,2	25,0	29,8	32,0	33,8
4 Dân số	triệu người	66,2	75,0	82,6	90,0	95,0
5.Sản lượng lúa BQĐN	kg/người/năm	290,0	333,5	360,8	355,6	355,8
6 Sản lượng gạo cân đối	triệu tấn	10,8	13,8	16,4	17,6	18,7
7 Tiêu dùng hàng năm	triệu tấn	9,2	10,3	12,2	12,4	12,5
8.Bổ sung dự trữ	triệu tấn	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
9 Dành cho xuất khẩu	triệu tấn	1,9	2,6	4,0	5,0	6,0

NGUỒN: Số liệu lịch sử của Tổng Cục Thống Kê. Phân dự báo do tác giả tính toán.

Có điều đáng lưu ý là càng về sau sản lượng lúa bình quân đầu người có thể giảm thấp hơn cả giai đoạn 1996 - 2000. Nhưng mức tiêu dùng gạo bình quân đầu người cũng

giảm nhanh (tỷ lệ nghịch với mức tăng thu nhập của dân cư) và có xu hướng tiến đến bão hòa (dự báo là 11 kg/người/tháng vào năm 2010), nên kết quả cân đối khá tích cực, sau khi đảm bảo đầy đủ nhu cầu nội địa và tăng dự trữ, dư kiến sản lượng gạo xuất khẩu (cả chính ngạch và tiểu ngạch) sẽ tăng đến 4 triệu tấn vào năm 2000, 5 triệu tấn năm 2005 và 6 triệu tấn năm 2010. Các mục tiêu này hoàn toàn có khả năng hiện thực, vì so với sản lượng sản xuất (gạo) thì tỷ trọng xuất khẩu chỉ chiếm 20,6% vào năm 2000, 24% vào năm 2005 và 27,3% năm 2010, trong khi Thailand (mức tiêu dùng gạo bình quân đầu người tương đương Việt Nam, hiện nay là 143 kg/người/năm) đã đạt đến tỷ lệ xuất khẩu từ 37 - 39% sản lượng sản xuất (gạo) trong vòng 5 năm qua. Mặt khác, các mục tiêu dự báo xuất khẩu gạo sẽ là cơ sở để qui hoạch các vùng lúa chuyên canh xuất khẩu và xác định hàng loạt vấn đề kỹ thuật có liên quan.

LƯU Ý: Những biện pháp cơ bản của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu có liên quan đến tất cả các khâu sản xuất, thu hoạch, xử lý sau thu hoạch, chế biến và phân phối lưu thông... sẽ được trình bày trong Chương 4.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

1. Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội mà Nhà nước Việt Nam đang áp dụng, xét trên phương diện kinh tế, là chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu trong điều kiện của mô hình kinh tế hỗn hợp (phát triển kinh tế thị trường theo định

hướng xã hội chủ nghĩa). Thời kỳ chiến lược dài 30 năm: 1991 - 2000 là giai đoạn ổn định tình hình kinh tế - xã hội và tạo tiền đề vật chất - kỹ thuật; 2001 - 2020 là giai đoạn cất cánh. Mục tiêu cơ bản của chiến lược là hoàn thành công nghiệp hóa, đưa nước ta trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020. Trong hệ thống biện pháp, các lĩnh vực được ưu tiên đầu tư giai đoạn đầu là công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn (trong đó, sản xuất lương thực là lĩnh vực được coi trọng hàng đầu); phát triển công nghiệp theo hướng ưu tiên cho các ngành chế biến lương thực - thực phẩm, sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu.

2. Với vị trí quan trọng đó, ngành lương thực đã phát triển tốt trong thời gian qua, nhất là từ năm 1989 trở lại đây. Việt Nam không những chấm dứt được tình trạng thiếu lương thực mà còn trở thành một trong 3 - 4 nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Nguyên nhân thành công, ngoài các điều kiện tự nhiên thuận lợi, chủ yếu là nhờ có sự thay đổi kịp thời và hợp quy luật trong cơ chế quản lý kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước, như: cơ chế "khoán 10" trong quản lý sản xuất nông nghiệp coi nông hộ là đơn vị kinh tế tự chủ được giao khoán đất dài hạn; xóa bỏ chế độ bao cấp và tự do hóa thị trường lương thực nội địa. Đặc biệt, việc chuyển sang cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa đã giải phóng lực lượng sản xuất xã hội, tác động mạnh mẽ đến ngành lương thực.

3. Cho đến nay, mặc dù trên bình diện chung ngành lương thực vẫn còn một số mặt yếu kém nhất định, nhưng nó đã trở thành một ngành hết sức quan trọng có ảnh hưởng đến toàn bộ đời sống kinh tế - xã hội của đất nước cả trong ngắn hạn và dài hạn. Với nhiệm vụ chiến lược cơ bản là bảo đảm an toàn lương

thực quốc gia, nhưng trong thời kỳ đầu công nghiệp hóa ý nghĩa quan trọng của ngành lương thực càng to lớn hơn khi giải quyết tốt các nhiệm vụ kinh tế - xã hội như: tạo nguồn thu ngoại tệ và tích lũy vốn ban đầu cho công nghiệp hóa; giải quyết bớt nạn thất nghiệp, tạo công việc làm cho trên dưới 80% lao động ở nông thôn; cung cấp nguyên liệu dồi dào cho công nghiệp chế biến lương thực - thực phẩm...

4. Về mặt khách quan, gạo xuất khẩu của Việt Nam (xuất xứ chủ yếu từ Đồng bằng Sông Cửu long) có lợi thế so sánh rất tốt (cao hơn gạo Thailand). Điều này cho phép khẳng định vấn đề nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo (biểu hiện tập trung qua việc nâng cao giá gạo xuất khẩu) là điểm nút để thúc đẩy phát triển ngành lương thực và phát triển liên ngành trong điều kiện hiện nay. Do đó, cũng có thể cho rằng đã đến lúc cần phải xây dựng và thực hiện chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn bản hướng về xuất khẩu với mục đích nâng cao chất lượng, số lượng và giá gạo xuất khẩu (có thể đề ra mục tiêu đưa Việt Nam cạnh tranh vị trí dẫn đầu với Thailand trên thị trường gạo thế giới trong vòng 10 năm tới), phát huy lợi thế so sánh và tăng hiệu quả trong hoạt động xuất khẩu gạo để tác động tốt đến việc mở rộng và nâng cao trình độ sản xuất kinh doanh của ngành lương thực, cũng như tác động tốt đến sự phát triển của nhiều ngành nghề khác có liên quan, góp phần nâng cao thu nhập và mức sống của dân cư... Tất cả nhằm đến mục đích sâu xa cuối cùng là bảo đảm an toàn lương thực quốc gia một cách tích cực nhất.

CHƯƠNG 3

**ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH
DOANH XUẤT KHẨU GẠO CỦA
VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA**

Sau một thời gian dài phải nhập khẩu ròng về lương thực, đột nhiên kể từ năm 1989 Việt Nam trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ ba trên thế giới. Đây là dấu hiệu khởi sắc đáng mừng trong tiến trình phát triển kinh tế, nó thể hiện sự đổi mới về cơ chế quản lý của Nhà nước từ giữa những năm 80 là đúng đắn, mang lại hiệu quả tốt, góp phần to lớn đưa đất nước ra khỏi khủng hoảng và ổn định tình hình kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, việc phát triển xuất khẩu gạo quá nhanh trong thời gian ngắn tự nó cũng nói lên rằng chắc chắn còn nhiều mặt chưa hoàn thiện, nhất là phương diện quản lý điều hành xuất khẩu gạo của Nhà nước và các doanh nghiệp. Do đó, cũng dễ hiểu là hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động xuất khẩu gạo thời gian qua tuy có ý nghĩa và qui mô to lớn, nhưng hiệu suất (hiệu quả kinh doanh) hãy còn thấp. Điều này có nghĩa là còn nhiều vấn đề phải làm để đẩy mạnh hoạt động và nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo hơn nữa. Muốn vậy, chúng ta cần phân tích, đánh giá toàn diện tình hình xuất khẩu gạo trong thời gian qua, rút ra những bài học kinh nghiệm cần thiết làm cơ sở cho việc xác lập các biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo trong thời gian tới.

3.1. KẾT QUẢ XUẤT KHẨU GẠO CỦA VIỆT NAM THỜI GIAN QUA.

3.1.1. Khái quát tình hình xuất khẩu gạo trước năm 1989.

Nước ta tham gia thị trường gạo quốc tế rất sớm (từ cuối thế kỷ XIX). Số liệu lịch sử ghi nhận vào năm 1880 Việt Nam đã bắt đầu xuất khẩu 300 ngàn tấn gạo sang các nước khác trong hệ thống thuộc địa của Pháp. Từ đó, suốt thời kỳ Pháp

thuộc Việt Nam là một nước xuất khẩu gạo lớn trên thế giới. đỉnh cao là năm 1929 xuất gần 1,8 triệu tấn. Sau chiến tranh thế giới lần thứ II, tuy tình hình xã hội bất ổn, sản xuất bị giảm sút, nhưng từ năm 1945 đến 1960 nước ta vẫn còn duy trì xuất khẩu gạo với mức bình quân 160.000 tấn/năm^[35,111]. Năm 1961 được đánh dấu là năm cuối cùng Việt Nam còn xuất khẩu ròng lương thực (17.000 tấn gạo) trước khi trở thành nước nhập khẩu ròng lương thực trong một thời kỳ dài 27 năm sau đó. Giai đoạn 1962 - 1975 do chiến tranh nên cả hai miền Nam. Bắc phải nhập khẩu lương thực với qui mô lớn. Viện Nghiên cứu Lương thực - Đại học Stanford (Hoa Kỳ) dẫn số liệu báo cáo thường niên của FAO tính ra trong giai đoạn này cả nước Việt Nam nhập khẩu ròng trung bình 859 ngàn tấn gạo/năm, chiếm hơn 8% so với tổng mức nhập khẩu gạo toàn thế giới^[90,281]. Sau ngày thống nhất đất nước, do dân số tăng nhanh trong khi cơ chế quản lý kinh tế không phù hợp làm cho sản xuất bị trì trệ kéo dài, nước ta phải tiếp tục nhập khẩu ròng về lương thực, với mức bình quân trong giai đoạn 1976 - 1988 là 575 ngàn tấn-qui gạo/năm^[111].

Trong thực tế từ năm 1976 trở về sau này, hàng năm nước ta đều có xuất khẩu lương thực, nhưng hầu hết là các mặt hàng thuộc nhóm màu và hạt cốc loại khác (như khoai mì lát khô, bắp, cao lương) với số lượng không đáng kể (vài ngàn đến vài chục ngàn tấn mỗi năm). Riêng mặt hàng gạo, kể từ năm 1980 Nhà nước đã bắt đầu cho xuất khẩu trở lại với chủ trương "xuất đổi hạt" (xuất gạo nhập lại lúa mì) và "xuất Nam, nhập Bắc" để tạo điều kiện góp phần cân đối lương thực tích cực hơn. Kết quả xuất nhập khẩu gạo trong giai đoạn 1980 - 1988 như sau:

(Đơn vị: 1.000 Tấn).

NĂM	XUẤT KHẨU	NHẬP KHẨU	CÂN ĐỐI
1980	33	201	-168
1981	10	30	-20
1982	17	185	-168
1983	94	46	+48
1984	83	322	-239
1985	59	336	-277
1986	132	482	-350
1987	120	322	-202
1988	91	199	-108
TỔNG CỘNG	639	2.123	-1.484

NGUỒN: Báo cáo thường niên của Bộ Thương mại.

GHI CHÚ: Năm 1983 lượng gạo xuất khẩu cao hơn lượng gạo nhập khẩu 48.000 tấn, nhưng đưa thêm lúa mì và bột mì vào cân đối thì năm này Việt Nam vẫn nhập khẩu ròng về lượng thực.

Các năm 1980 - 1982 lượng gạo xuất khẩu chưa nhiều (bình quân 20.000 tấn/năm). Nhưng từ năm 1983 đến năm 1988 lượng gạo xuất khẩu đã tăng đáng kể (bình quân gần 100.000 tấn/năm), chủ yếu là gạo cấp thấp (35 - 45% tấm) xuất đi các thị trường gần trong khu vực Đông Nam Á. Đây là bước chuẩn bị cho quá trình thâm nhập mạnh mẽ trở lại của sản phẩm gạo Việt Nam vào thị trường thế giới trong giai đoạn tiếp theo.

3.1.2. Kết quả xuất khẩu gạo giai đoạn từ 1989 đến nay.

3.1.2.1. Qui mô sản lượng và thị phần xuất khẩu gạo.

BẢNG 11: QUI MÔ XUẤT KHẨU GẠO CHÍNH NGẠCH GIAI ĐOẠN 1989 - 1997.

NĂM	LƯỢNG GẠO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM (NGÀN TẤN)	LƯỢNG GẠO MẬU DỊCH THẾ GIỚI (NGÀN TẤN)	THỊ PHẦN CỦA VIỆT NAM (%)
1989	1.372	12.500	11,0
1990	1.478	13.200	11,2
1991	1.017	12.700	8,0
1992	1.954	14.000	14,0
1993	1.649	15.000	11,0
1994	1.962	16.400	12,0
1995	2.052	20.500	10,0
1996	3.048	19.400	15,7
1997	3.680	18.800	19,6
TỔNG CỘNG	18.212	142.500	12,8

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê. Hiệp Hội Xuất Nhập Khẩu Lương Thực Việt Nam. Slayton & Association (World Rice Situation and Outlook). 1998.

Tổng sản lượng gạo xuất khẩu chính ngạch của nước ta trong giai đoạn 1989 - 1997 là 18.212 ngàn tấn (trung bình mỗi năm xuất hơn 2.023 ngàn tấn), chiếm thị phần 12,8% so với tổng khối lượng gạo mậu dịch của thế giới, nhịp độ tăng bình quân 13,1%/năm. Với qui mô và mức tăng trưởng này Việt Nam thường đứng thứ ba thế giới về xuất khẩu gạo (ngoại trừ năm 1995 hạng tư và năm 1997 hạng nhì). Đặc biệt, năm 1996 sản lượng gạo xuất khẩu tăng mạnh so với năm 1995 (từ 2.052 ngàn tấn lên 3.048 ngàn tấn, nhịp độ tăng 48,7%), vươn từ vị trí thứ tư trong năm 1995 (thị phần 10%, sau Thailand, Ấn độ, Mỹ) lên thứ ba vào năm 1996 (thị phần 15,7%, sau Thailand, Ấn độ). Đà tăng trưởng còn tiếp tục khá nhanh trong năm 1997 (nhịp độ tăng 20,7%) để đưa Việt Nam lên hàng thứ hai về xuất khẩu gạo trên thế giới (thị phần 19,6%, chỉ sau Thailand).

Ngoài ra, còn lượng gạo xuất tiểu ngạch khá lớn qua biên giới các nước Trung Quốc, Lào và Campuchia. Theo đánh giá của Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam, giai đoạn 1989 - 1997 lượng gạo xuất tiểu ngạch khoảng 200 - 400 ngàn tấn mỗi năm, riêng năm 1995 ước tính đến 600 ngàn tấn.

3.1.2.2. Giá cả và kim ngạch xuất khẩu gạo.

BẢNG 12 GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU GẠO GIAI ĐOẠN 1989 - 1997.

NĂM	LƯỢNG GẠO XUẤT (NGÀN TẤN)	ĐƠN GIÁ BÌNH QUÂN (USD/TẤN)	KIM NGẠCH (TRIỆU USD)
1989	1 372	226.2	310.3
1990	1 478	186.3	275.4
1991	1 017	226.1	229.9
1992	1 954	207.3	405.1
1993	1 649	203.2	335.0
1994	1 962	214.5	420.9
1995	2 052	262.6	538.8
1996	3 048	284.9	868.4
1997	3 680	245.0	901.6
TỔNG CỘNG	18.212	235.3	4.285.4

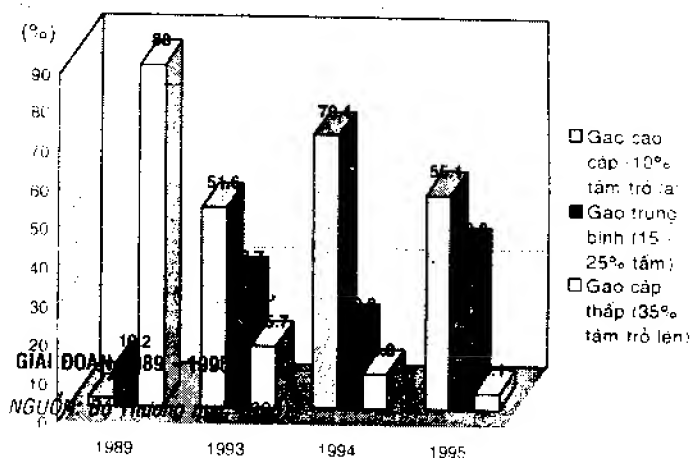
NGUỒN: Báo cáo thường niên của Hiệp Hội Xuất Nhập Khẩu Lương Thực Việt Nam.

Năm 1996 đơn giá xuất khẩu gạo của Việt Nam đạt mức cao nhất từ trước đến nay (bình quân 284.9 USD/tấn - điều kiện FOB), gấp 1.5 lần mức giá thấp nhất (186.3 USD/tấn) vào năm 1990. Sự tăng giá này phù hợp với tình hình chất lượng gạo xuất khẩu được nâng lên trong thực tế và thu ngắn cách biệt đáng kể so với giá xuất khẩu gạo của Thailand (sẽ trình bày kỹ hơn trong mục 3.2.2).

Do số lượng và giá gạo xuất khẩu đều tăng nên kim ngạch xuất khẩu gạo cũng tăng lên nhanh chóng với mức tăng 2,9 lần trong giai đoạn 1989 - 1997, nhịp độ tăng bình quân 14,3%/năm và luôn chiếm tỷ trọng cao (từ 10% - 16%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng năm của cả nước.

3.1.2.3. Chất lượng gạo xuất khẩu.

BIỂU ĐỒ 3: CƠ CẤU CHẤT LƯỢNG GẠO XUẤT KHẨU



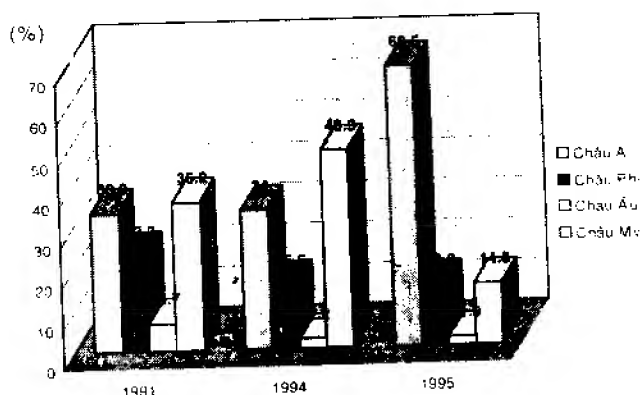
NGUỒN: Bộ Thương mại, 1996

Khi nước ta mới đẩy mạnh xuất khẩu gạo trở lại vào năm 1989, gạo cấp thấp chiếm đại bộ phận (88% loại gạo 35 - 45% tấm). Sau đó, do có sự cải tiến đáng kể trong kỹ thuật xay xát nên cơ cấu chất lượng gạo xuất khẩu đã thay đổi cơ bản theo hướng giảm nhanh tỷ trọng gạo cấp thấp và tăng nhanh tỷ trọng gạo cao cấp. Đến năm 1994 tỷ trọng gạo cao cấp tăng lên 70,4% so với gạo cấp trung bình 20,8% và gạo cấp thấp chỉ còn 8,8%. Từ năm 1995 trở lại đây tỷ trọng gạo cấp thấp tiếp tục giảm, trong khi tỷ

trọng gạo cao cấp vẫn còn chiếm đa số nhưng đã giảm bớt so với năm 1994 và tỷ trọng gạo cấp trung bình đã tăng lên tương ứng (so sánh năm 1995 với năm 1994 thì tỷ trọng gạo cao cấp giảm từ 70,4% xuống 55,1%, tỷ trọng gạo cấp trung bình tăng gấp đôi từ 20,8% lên 40,8% và tỷ trọng gạo cấp thấp giảm từ 8,8% xuống còn 4,1%).

3.1.2.4. Cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam.

BIỂU ĐỘ 4: CƠ CẤU THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU GẠO PHÂN THEO VÙNG GIAI ĐOẠN 1991 - 1995.



NGUỒN: Bộ Thương mại, 1996.

Trong thực tế gạo Việt Nam được tiêu thụ nhiều nhất ở thị trường Châu Á, từ năm 1989 đến 1994 tỷ trọng gạo xuất khẩu sang các nước trong khu vực Châu Á thường chiếm 33 - 39%, đặc biệt vào năm 1995 tỷ trọng này tăng lên 68,5% (gấp đôi năm 1994) do Trung Quốc và Indonesia mất mùa đã nhập nhiều gạo Việt Nam để bù đắp lượng gạo tồn kho. Có thể khẳng định rằng các khu vực Trung Đông, Đông Á và Đông Nam Á là thị trường

xuất khẩu gạo chủ yếu của Việt Nam hiện nay. Trong đó, Trung Đông tiêu thụ nhiều gạo cao cấp so với các nước Đông Á, Tây Á và Đông Nam Á tiêu thụ nhiều gạo phẩm cấp trung bình. Ngoài ra, Châu Phi và Nam Mỹ cũng là những thị trường tiềm năng có sức tiêu thụ ngang nhau với tỷ trọng dao động trong khoảng từ 15% đến trên dưới 40% tùy năm, còn về thị hiếu có sự trái ngược nhau, các nước Châu Phi sử dụng đa số là gạo trung bình và cấp thấp trong khi các nước Nam Mỹ sử dụng nhiều gạo cao cấp hơn. Chiếm tỷ trọng thấp hơn cả là thị trường Châu Đại Dương, chỉ có vài trăm tấn mỗi năm, hầu hết là gạo cao cấp đóng gói cỡ nhỏ để tiêu thụ trong hệ thống siêu thị ở Úc. Riêng thị trường Châu Âu chỉ chiếm tỷ trọng dưới 10%, đại bộ phận là nhu cầu gạo cao cấp. Nhưng cần đặc biệt lưu ý rằng, cho đến nay phần lớn các hợp đồng xuất gạo đi Châu Phi và Nam Mỹ của ta đều được thực hiện thông qua những khách hàng Châu Âu, kể cả những chi nhánh của các công ty mẹ cỗi lớn của Châu Âu đặt trụ sở hoạt động ở Hong Kong và Singapore.

3.2. PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU GẠO TRONG THỜI GIAN QUA.

3.2.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động xuất khẩu gạo.

Theo các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo (nêu ở 1.3.1), xét về hiệu quả kinh tế - xã hội, có thể cho rằng trong thời gian qua hoạt động xuất khẩu gạo đã có những đóng góp rất quan trọng vào công cuộc phát triển chung của nền kinh tế và góp phần đẩy nhanh tiến trình hòa nhập của Việt

Nam với thị trường thế giới bằng hình ảnh một cường quốc xuất khẩu gạo, đánh dấu bước khởi đầu thành công của chiến lược kinh tế mở. Bên cạnh đó, hoạt động này cũng đã tạo ra động lực mới có sức kích thích mạnh mẽ, thúc đẩy sản xuất lúa gạo phát triển nhanh chóng từ năm 1989 đến nay, góp phần nâng cao tầm quan trọng của ngành lương thực, đảm bảo tốt yêu cầu của vấn đề an toàn lương thực quốc gia, tạo công việc làm ổn định cho lao động trong khu vực nông nghiệp, và mạng lưới lưu thông phân phối gạo rộng khắp cả nước, cung cấp nguyên liệu dồi dào cho các ngành công nghiệp chế biến lương thực - thực phẩm... (như đã nêu trong phần đánh giá tầm quan trọng của ngành lương thực ở mục 2.2.2). Riêng về các chỉ tiêu định lượng đánh giá hiệu quả kinh tế của hoạt động xuất khẩu gạo đã đạt được như sau:

- Từ giá thành bình quân của các khâu sản xuất lúa (ở Đồng bằng Sông Cửu long), chế biến và dịch vụ xúc tiến xuất khẩu gạo (cung ứng đến cảng Sài Gòn), chúng tôi tính ra các yếu tố chi phí có gốc ngoại tệ (phân hóa học, thuốc bảo vệ thực vật, xăng dầu, khấu hao máy móc thiết bị...) chiếm khoảng 15% so với giá xuất 1 đơn vị sản phẩm gạo. Như vậy, hoạt động xuất khẩu gạo đã tạo ra thu nhập ngoại tệ thuần lên đến 85% so với kim ngạch xuất khẩu, góp phần rất quan trọng trong việc tích lũy ngoại tệ cho bước đầu công nghiệp hóa. Cụ thể là từ năm 1989 đến 1997 tổng kim ngạch xuất khẩu gạo chính ngạch đạt được 4.285,4 triệu USD, ước

lượng thu nhập ngoại tệ thuần trong số đó vào khoảng 3.642,6 triệu USD.

- Theo kết quả đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm gạo xuất khẩu (nêu ở 2.3.1), thông qua xuất khẩu trị giá gia tăng của 1 đơn vị gạo thành phẩm cao hơn 23% so với tiêu thụ nội địa. Tính ra phần trị giá gia tăng vượt trội này chiếm khoảng 18% giá trị kim ngạch xuất khẩu, nghĩa là trong tổng kim ngạch xuất khẩu gạo chính ngạch 4.285,4 triệu USD của giai đoạn 1989 - 1997 có 771,4 triệu USD là hiệu quả tăng thêm nhờ chênh lệch giá xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa.
- Trong thời gian gần đây do giá gạo xuất khẩu tăng đã kéo giá lúa lên, đảm bảo tăng thu nhập tích cực hơn cho nông dân sản xuất lúa. Nếu như các năm trước giá lúa biến động từ 1.000 - 1.200 VNĐ/kg (tương đương 100 USD/tấn) thì nay đã tăng đến trên dưới 1.800 VNĐ/kg (quí ra 140 USD/tấn). Mức giá này bảo đảm tỷ suất lợi nhuận của người sản xuất lúa từ 50 - 80% tùy theo vùng. Căn cứ sản lượng lúa hàng hóa hiện nay khoảng 14 triệu tấn/năm và mức chênh lệch giá lúa tăng trung bình 600 VNĐ/kg thì tính ra được khoản thu nhập tăng thêm cho nông dân lên đến trên dưới 8.400 tỷ VNĐ/năm.
- Tuy nhiên, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam hiện đang thấp hơn nhiều so với mặt bằng giá quốc tế, cho thấy rằng hiệu quả nêu trên vẫn còn hạn chế.

Giả sử nếu ta có thể tăng giá bán thêm khoảng 50 USD/tấn (gần sát mặt bằng giá quốc tế) thì với 18.212 ngàn tấn gạo xuất khẩu trong giai đoạn 1989 - 1997 đã có thể mang về thêm một khoản lợi nhuận hơn 910 triệu USD. Nói ngược lại, đó là khoản thiệt hại do không nâng cao được giá gạo xuất khẩu (thay vì tăng thu nhập ngoại tệ trong trường hợp nâng cao được giá gạo xuất khẩu).

Hơn nữa, xét về hiệu quả kinh doanh của các đơn vị xuất khẩu gạo trực tiếp thì đa số trường hợp là kém hiệu quả do nhiều nguyên nhân (chủ quan và khách quan) tác động như: trình độ quản lý doanh nghiệp yếu kém, bị ràng buộc bởi một số qui định quản lý nhà nước, giá cả thị trường nội địa và quốc tế biến động không thuận lợi... (chúng ta sẽ lần lượt đề cập tới trong các phần sau).

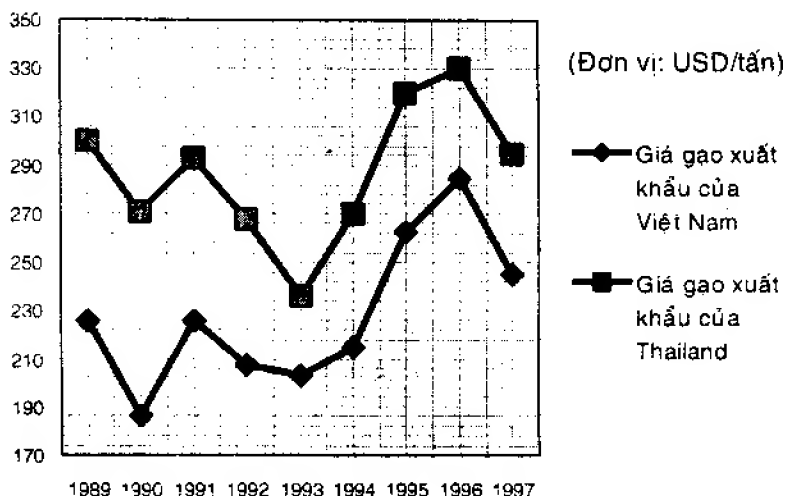
3.2.2. Đánh giá về động thái giá cả.

Ưu thế cạnh tranh chủ yếu của sản phẩm gạo Việt Nam trên thị trường thế giới trong thời gian qua là giá rẻ. Nhưng không phải do ta chủ động hạ giá để cạnh tranh, mà bị buộc phải chấp nhận mức giá thấp cách biệt khá xa so với mặt bằng giá gạo quốc tế, do chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn nghiêm ngặt của thị trường như: qui cách chất lượng sản phẩm còn thấp và không đồng đều; cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo (bến cảng, kho trung chuyển...) vừa thiếu, vừa kém năng lực, năng suất bốc xếp thấp, chi phí cao (chẳng hạn, cảng phí ở Sài Gòn cao gấp đôi ở Bangkok do mức bốc xếp gạo của cảng Sài Gòn chỉ có 1.000 tấn/ngày so với con số này của Bangkok là 2.000

tấn/ngày); chất lượng của một số dịch vụ liên quan (kiểm phẩm, xông trùng, bảo quản ở kho ngoại quan...) có độ tin cậy không cao, thiếu ổn định trong việc cung ứng chân hàng; và do năng lực vận tải hàng hải còn hạn chế, cho đến nay Việt Nam hầu như chỉ xuất khẩu gạo theo điều kiện FOB là chính.... tất cả đều gây ảnh hưởng kéo giảm giá gạo xuất khẩu.

So sánh theo từng phẩm cấp gạo thì giá gạo Việt Nam có xu hướng ngày càng thu ngắn cách biệt với giá gạo Thailand, như giá gạo 5% tấm năm 1994-thấp hơn 15% (228 so với 270 USD/tấn), sang năm 1995 chỉ còn thấp hơn 11% (284 so với 320 USD/tấn). Đặc biệt, trong giai đoạn cuối năm 1997 đầu năm 1998 đồng Baht bị mất giá nghiêm trọng (hơn 40%) do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực Đông Á, các nhà xuất khẩu gạo Thailand đã hạ giá bán ngang với giá gạo Việt Nam (tính trên các loại gạo cùng phẩm cấp), thậm chí có lúc rẻ hơn 5 - 10 USD/tấn để cạnh tranh. Tuy nhiên, do trong cơ cấu chất lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam các loại gạo cấp trung bình và cấp thấp còn chiếm tỷ trọng lớn, ngược lại với trường hợp Thailand, gạo cao cấp chiếm tỷ trọng lớn hơn, trong đó riêng gạo thơm đặc sản (giá cao gấp 2 - 3 lần so với gạo thường) luôn chiếm trên dưới 30% sản lượng, nên tính ra giá gạo xuất khẩu bình quân hàng năm của ta vẫn kém xa giá gạo xuất khẩu bình quân của Thailand. Cụ thể như sau:

BIỂU ĐỒ 5: BIẾN ĐỘNG GIÁ GẠO XUẤT KHẨU BÌNH QUÂN HÀNG NĂM CỦA VIỆT NAM VÀ THAILAND TRONG GIAI ĐOẠN 1989 - 1997.



NGUỒN: IFPRI và Hiệp hội Xuất nhập khẩu lương thực Việt Nam, 1998.

Theo đó, năm 1990 giá gạo xuất khẩu trung bình của Việt Nam (186,3 USD/tấn) chỉ bằng 68,7% so với giá gạo xuất khẩu trung bình của Thailand (271 USD/tấn), thấp hơn 31,3% (tương ứng mức tuyệt đối 84,7 USD/tấn), đến năm 1997 khoảng cách này dù được thu ngắn lại nhưng vẫn còn đến 16,7% (245 USD/tấn so với 295 USD/tấn, mức thấp hơn tuyệt đối 50 USD/tấn).

Mặt khác, biên độ dao động giá gạo trên thị trường thế giới rất rộng, như giá gạo 5% tằm năm 1994 chẳng hạn, theo số liệu của IFPRI, giá tối đa bình quân cả năm (326 USD/tấn) cao gấp 1,6 lần giá tối thiểu (207 USD/tấn), thể hiện tính chất không ổn định về giá cả, nhà xuất khẩu gạo Việt Nam bị ảnh hưởng, thiếu chủ động trong việc xác định giá bán hàng và bị

phụ thuộc nhiều vào những biến động giá mang tính ngẫu nhiên trên thị trường quốc tế.

3.2.3. Đánh giá nguyên nhân chất lượng gạo xuất khẩu còn thấp.

Như đã nói ở 3.1.2.3, chất lượng gạo xuất khẩu Việt Nam có sự tiến bộ đáng kể từ năm 1989 đến nay, nhưng về cơ bản vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Trên thị trường thế giới có rất nhiều loại gạo được đưa ra giao dịch, qui cách chất lượng gạo được xét theo nhiều tiêu thức khác nhau như sau:

- Theo công nghệ xay xát và mức độ gia công có: gạo lức, gạo xay xát vừa, kỹ, đánh bóng hoặc không đánh bóng, gạo đồ (hấp chín và sấy khô trước khi xay xát), gạo sấy (hấp chín và sấy khô sau khi xay xát).
- Theo chủng loại và mùi vị có: nếp, gạo tẻ thường, gạo thơm, gạo dẻo.
- Theo hình dạng có: gạo hạt rất dài (hạt nguyên có chiều dài trên 7mm), hạt dài (trên 6,6 đến 7mm), hạt trung bình (trên 6,2 đến 6,6mm), hạt ngắn hay hạt tròn (6,2mm trở xuống). Lưu ý: phân loại hạt trong tiêu chuẩn gạo Việt Nam thấp hơn các qui định này (sẽ phân tích kỹ hơn trong 4.1.3.1).
- Theo màu sắc có: gạo trắng, đỏ, nâu...

Ngoài ra, còn phải căn cứ vào các chỉ tiêu: tỷ lệ tấm (%), độ ẩm (%), tỷ lệ lẫn lúa (hạt lúa/kg gạo), tỷ lệ hạt khác màu (vàng ẩm, xanh non, đen bệnh - %), tỷ lệ hạt bạc bụng (%), tỷ lệ tạp chất (%),... để xác định qui cách chất lượng cụ thể của từng loại gạo.

Trong thời gian qua Việt Nam xuất khẩu phần lớn là gạo trắng thường hạt trứng bình và hạt dài (độ dài hạt từ 6,2 đến dưới 7mm) tỷ lệ tẩm từ 5% đến 45%, chưa đa dạng về qui cách sản phẩm, không có loại gạo nào nổi bật về phẩm chất khá dĩ biểu hiện được nét độc đáo riêng có của sản phẩm gạo Việt Nam trên thị trường thế giới. Thêm vào đó, các nhà xuất khẩu thường không bảo đảm độ đồng nhất về qui cách chất lượng ngay trong từng lô gạo, càng khẳng định thêm tính đúng đắn của ý kiến đánh giá gạo xuất khẩu Việt Nam chưa đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng của thị trường thế giới.

Nguyên nhân của tình trạng chất lượng gạo xuất khẩu còn thấp (như phần đánh giá về thực trạng của ngành lương thực trong mục 2.2.1 đã nói) là do trong khâu sản xuất ta mới chỉ chạy theo số lượng mà chưa chú trọng đúng mức vấn đề nâng cao chất lượng lúa gạo. Đơn cử trường hợp giống lúa IR 50404 được đưa vào sản xuất phổ biến ở Đồng bằng Sông Cửu Long trong thời gian qua, đây là giống cao sản, chịu phèn và kháng sâu rầy tốt, nhưng tỷ lệ bạc bụng và gạo gãy cao, khó đảm bảo các tiêu chuẩn gạo cao cấp, là nguyên nhân trực tiếp của tình trạng tỷ trọng gạo cao cấp giảm và tỷ trọng gạo cấp trung bình tăng nhanh trong cơ cấu gạo xuất khẩu mấy năm qua. Ngoài ra, nguyên nhân của tình trạng kém phong phú đa dạng về qui cách, chủng loại gạo so với thị trường thế giới là do sự chậm tiến trong kỹ thuật xay xát, chưa chế biến được các loại gạo cao cấp hơn mức 5% tẩm (gạo nguyên 100% loại A và B), gạo đỏ, gạo sấy, các loại tẩm A₁, Super...

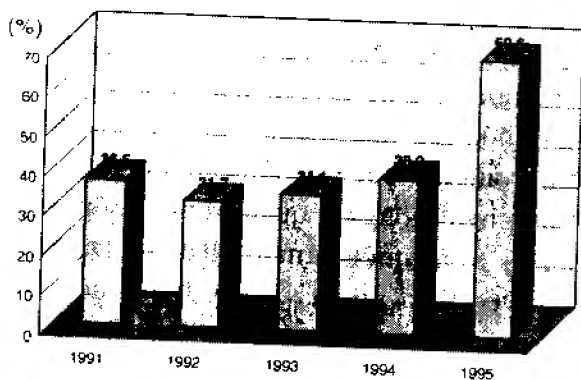
3.2.4. Đánh giá về quan hệ thị trường và khách hàng.

Từ năm 1989 đến nay tuy quan hệ thị trường xuất khẩu gạo không ngừng được mở rộng, nhưng chúng ta chưa chủ

động được trong khâu tiếp thị. Phần lớn các quan hệ giao dịch diễn ra do khách hàng tìm đến trước và nhiều trường hợp ta phải chấp nhận xuất khẩu qua trung gian (thông qua các công ty mề cốc Châu Âu để xuất gạo sang Châu Phi và Nam Mỹ), rất ít khi nhà xuất khẩu gạo Việt Nam trực tiếp tham gia đấu thầu giành hợp đồng ở các nước nhập khẩu gạo. Do đó, cho đến nay chúng ta vẫn chưa có những hợp đồng qui mô lớn giao hàng với giá cả ổn định dài hạn, đa số chỉ là hợp đồng ngắn hạn từng chuyến theo từng vụ mùa, giá cả bấp bênh và xác suất rủi ro khá cao. Nói chung, chúng ta chưa chủ động tổ chức được mạng lưới thị trường xuất khẩu gạo ổn định, mà còn bị phụ thuộc nhiều vào quan hệ cung - cầu tự phát trên thị trường.

Về quan hệ khách hàng, thực tế xuất khẩu gạo các năm qua cho phép chỉ ra những khách hàng lớn (cấp quốc gia) nhập khẩu gạo Việt Nam như sau:

BIỂU ĐỒ 6: TỶ TRỌNG CỦA NHÓM 5 NƯỚC NHẬP KHẨU GẠO VIỆT NAM LỚN NHẤT HÀNG NĂM TRONG GIAI ĐOẠN 1991 - 1995.

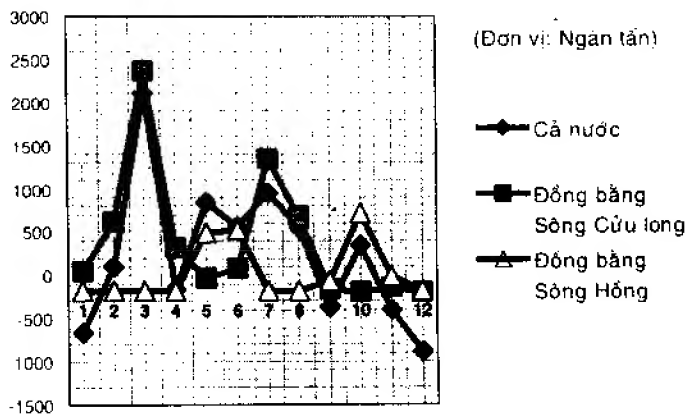


NGUỒN: Bộ Thương mại, 1996

Trong các năm trước, 5 nước khách hàng lớn nhất thường chiếm tỷ trọng từ 31 - 39% trong tổng sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam, đến năm 1995 con số này tăng lên gần 70%, có nghĩa là thị trường xuất khẩu gạo của nước ta đã giảm độ phân tán, trở nên tập trung hơn vào một số khách hàng truyền thống. Trong đó, các khách hàng lớn nhất là Trung Quốc và Indonesia, lượng gạo giao dịch với mỗi nước có thể lên đến trên dưới 500 ngàn tấn/năm (năm 1995 Trung Quốc mua 463,8 ngàn tấn và Indonesia mua 512 ngàn tấn, đó là chưa kể lượng gạo xuất tiểu ngạch qua biên giới Trung Quốc hàng trăm ngàn tấn/năm như đã nêu trên); khách hàng thường xuyên nhất là Malaysia (nước này thiếu gạo, cần nhập khẩu trên dưới 400 ngàn tấn/năm và Việt Nam thường đáp ứng từ 30 - 50% nhu cầu đó). Ngoài ra, Iraq và Cuba là những khách hàng thường mua gạo qua Hiệp định của Chính phủ.

3.2.5. Đánh giá về việc tổ chức cung ứng nguồn gạo xuất khẩu.

Trên phương diện quản lý kinh tế vĩ mô, hàng năm Nhà nước vẫn điều hành sao cho các doanh nghiệp tiêu thụ hết lúa hàng hóa trong nông dân, nhất là ở Đồng bằng Sông Cửu long - vựa lúa hàng hóa lớn nhất nước - để duy trì sản xuất phát triển đều đặn, trong đó việc tổ chức cung ứng nguồn gạo xuất khẩu là một mặt hoạt động rất quan trọng. Thông thường việc cân đối lúa gạo trong một năm (tính theo Dương lịch) sản phẩm hàng hóa có thừa nhiều vào kỳ thu hoạch rộ vụ Đông Xuân (tháng 3) kéo dài qua suốt vụ Hè Thu (tháng 7, tháng 8). Để thấy rõ tính qui luật đó, ta hãy xem xét tình hình cân đối thừa thiếu gạo theo từng tháng trong năm (đơn cử trường hợp năm 1995) như sau:



NGUỒN: Tổng cục Thống kê 1996.

Vấn đề đặt ra là cần phải mua hết lúa hàng hóa trong những tháng có thừa (tháng 2, 3, 5, 6, 7, 8, 10), dự trữ để điều hòa cho các tháng thiếu (tháng 1, 4, 9, 11, 12) và thông qua việc điều hòa lương thực đó mà giải quyết xuất khẩu lượng gạo thừa so với nhu cầu nội địa sao cho hợp lý và có hiệu quả nhất. Nhưng cho đến nay hầu hết các doanh nghiệp nhà nước hoạt động xuất khẩu gạo luôn bị động trong việc huy động nguồn hàng do thường xuyên thiếu vốn dự trữ, hay rơi vào tình trạng chờ tàu sắp sửa vào ăn hàng rồi mới đi mua gạo, nhiều khi tạo ra cảnh ùn tắc tàu ở cảng do giao hàng không kịp, giá gạo bị đẩy lên cao do tranh mua nhất thời giữa các nhà xuất khẩu hoặc do nhà cung ứng ép giá, mà chất lượng gạo đôi khi không được bảo đảm. Thậm chí có lúc giá gạo trên thị trường thế giới đã giảm mà giá gạo cung ứng xuất khẩu trên thị trường nội địa chưa giảm theo dẫn đến tình trạng giá gạo nội

địa cao hơn giá xuất khẩu, gây khó khăn lớn cho việc huy động nguồn hàng của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Hơn nữa, việc điều tiết quản lý luồng hàng của Nhà nước cũng chưa tốt nên thường xuyên xảy ra việc xuất gạo lậu qua biên giới với qui mô hàng trăm ngàn tấn mỗi năm như đã nói ở trên. Cuối cùng, tuy sản lượng lúa hàng hóa hàng năm vẫn được tiêu thụ hết, nhưng xét về hiệu quả kinh tế của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo và của nông dân sản xuất lúa thường không được bảo đảm tốt do việc tổ chức cung ứng nguồn gạo xuất khẩu thiếu ổn định.

Có một điều gây tranh luận khá nhiều xuất phát từ nhận định của một số giới chức chính phủ cho rằng việc tổ chức cung ứng gạo xuất khẩu hiện nay do tư thương nắm tuyệt đại bộ phận từ khâu mua gom lúa cho đến khi giao gạo lên mạn tàu (theo điều kiện xuất khẩu FOB), các tầng nấc trung gian tư thương đã thao túng thị trường, ép giá nông dân, chiết khấu hết 30% thu nhập, còn các doanh nghiệp nhà nước làm đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp chỉ lo thủ tục xuất khẩu để hưởng một phần chênh lệch giá. Do đó, gần đây Chính phủ có chỉ thị các doanh nghiệp nhà nước phải trực tiếp đứng ra mua lúa (với giá sàn được qui định ở mức khá cao để bảo đảm quyền lợi của nông dân) cũng như phải trực tiếp tổ chức chế biến và cung ứng gạo xuất khẩu, để loại trừ bớt vai trò trung gian của tư thương. Từ những quan sát thực tế dưới góc nhìn của một doanh nghiệp nhà nước làm đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp, chúng tôi nghĩ rằng để tổ chức quá trình cung ứng nguồn gạo xuất khẩu được ổn định và có hiệu quả hơn cần phải chấp nhận sự phân công lao động xã hội như sau: thành phần tư, tiểu thương và các tiểu chủ xay xát nhỏ đảm trách từ khâu mua

gom lúa cho đến khâu chế biến ra gạo nguyên liệu; các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp đảm trách từ khâu mua gạo nguyên liệu để tái chế và tổ chức xuất khẩu. Đây là sự phân công hợp lý, có thể tận dụng tay nghề của lực lượng đông đảo bà con tư, tiểu thương, đồng thời phát huy được thế mạnh về vốn liếng và cơ sở vật chất - kỹ thuật qui mô lớn của lực lượng quốc doanh, chi phí cơ hội xã hội cho việc tổ chức cung ứng nguồn gạo xuất khẩu sẽ ở mức thấp nhất (có hiệu quả nhất) so với trường hợp các doanh nghiệp quốc doanh phải tăng thêm lực lượng lo luôn từ khâu mua gom lúa. Riêng về giá lúa, việc Chính phủ áp dụng khung giá (giá sàn, giá trần) cố định, kém linh hoạt, dễ gây thiệt hại tài chính trầm trọng cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Do đó, khung giá Nhà nước công bố trước các vụ thu hoạch chỉ nên mang tính chất hướng dẫn chứ không bắt buộc, mà nên để cho các doanh nghiệp được quyết định giá phù hợp với quan hệ cung - cầu cả trên thị trường nội địa và thị trường thế giới. Khi cần can thiệp để bình ổn giá thì Chính phủ nhất thiết phải áp dụng các biện pháp kinh tế theo những cấp độ sau đây:

- Nếu giá cả biến động trong khung qui định giữa giá sàn và giá trần thì Chính phủ không cần can thiệp.
- Khi giá thị trường hạ xuống dưới giá sàn, bất lợi cho nhà sản xuất, thì Chính phủ phải thông qua một cơ quan chuyên trách (sẽ nói rõ trong tiểu mục 4.1.3.6) tổ chức trực tiếp mua lúa theo giá sàn để dự trữ, chờ thời cơ giá gạo tăng trên thị trường thế giới sẽ đưa ra xuất khẩu, chứ không thể bắt buộc các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải mua lúa theo giá qui định cao hơn giá thị trường, vì còn phải bảo đảm hiệu quả cho các

doanh nghiệp này. Ngoài ra, Chính phủ cũng có thể dùng thuế điều tiết thu nhập từ nhà xuất khẩu để tài trợ cho nông dân (qua hình thức trợ giá hoặc giảm lãi suất cho vay của Ngân hàng nông nghiệp...). Khi đó, hiệu quả kinh tế - xã hội chắc chắn sẽ được đảm bảo tốt hơn trường hợp để các doanh nghiệp làm thay chức năng phân phối thu nhập của Chính phủ thông qua việc mua lúa theo giá chỉ đạo.

- Ngược lại, khi giá thị trường tăng cao hơn giá trần thì Chính phủ phải tăng thuế để hạn chế xuất khẩu gạo và tung lực lượng gạo dự trữ ra bán bằng mức giá trần nhằm tác động kéo giá xuống chứ không thể ghìm giá buộc nông dân bán lúa theo giá qui định thấp hơn giá thị trường hoặc không thể thả nổi rất bất lợi cho tình hình an ninh lương thực quốc gia.

3.2.6. Đánh giá tình hình quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo.

Trước hết, cần phải ghi nhận những nỗ lực cố gắng lớn lao của tất cả các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu gạo, mỗi bước đầu tham gia thị trường quốc tế đã tạo được những thành quả đáng kể, bình quân mỗi năm xuất hơn 2.023 ngàn tấn gạo. Nhưng cũng phải nhìn nhận rằng tình hình quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo ở các doanh nghiệp này còn nhiều điểm yếu như: thường xuyên bị thiếu vốn lưu động, dự trữ lưu thông (nhất là dự trữ lúc giáp vụ) rất yếu kém, nhịp điệu đầu tư đổi mới kỹ thuật chế biến và bảo quản sản phẩm chậm chạp, thêm vào đó là trình độ quản lý chất lượng sản phẩm chưa tốt, thậm chí không kiểm soát nổi vấn đề gian lận cố ý giao lẫn hàng kém phẩm chất của các nhà cung ứng làm mất

uy tín với khách hàng. Đặc biệt, trong những năm đầu mới tham gia xuất khẩu gạo, do chưa có nhiều kinh nghiệm giao dịch quốc tế, thiếu thông tin giá cả thị trường, các doanh nghiệp thường không chặt chẽ trong khâu ký kết hợp đồng, luôn bị thiệt thòi khi có tranh chấp, và hay xảy ra tình trạng cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp xuất khẩu gạo thuộc thành phần quốc doanh với nhau dẫn đến tranh bán, bán phá giá... gây thiệt hại không ít cho nền kinh tế. Kể từ năm 1996, với sự tập hợp các công ty lương thực cấp tỉnh hình thành 2 Tổng công ty lương thực ở 2 miền Nam, Bắc (trong đó Tổng công ty lương thực Miền Nam tập trung 4/5 số đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp của cả nước), tạo điều kiện thuận lợi hơn trong việc khai thác sức mạnh tổng hợp của các đơn vị thành viên, thống nhất kế hoạch sản xuất kinh doanh, thống nhất quản lý hoạt động xuất khẩu gạo, đã loại trừ được những mâu thuẫn cạnh tranh không lành mạnh trong nội bộ như nói trên, biến toàn hệ thống Tổng công ty thành một lực lượng mạnh trong hoạt động giao dịch trên thị trường gạo thế giới, qua đó nâng cao đáng kể hiệu quả xuất khẩu gạo. Hai năm 1996 - 1997 Tổng công ty lương thực Miền Nam đã xuất gần 5,3 triệu tấn gạo, chiếm tỷ trọng xấp xỉ 79% so với tổng sản lượng gạo xuất khẩu cùng kỳ của cả nước. Tuy nhiên, việc tập trung cao độ mọi nguồn lực vào một đơn vị duy nhất đảm nhận đại bộ phận hoạt động xuất khẩu gạo lại đặt ra những vấn đề phức tạp khác trong công tác quản lý, *cần phải tránh tình trạng làm biến tướng chủ trương độc quyền ngoại thương của Nhà nước thành sự độc quyền của một doanh nghiệp* sẽ dẫn đến những hậu quả không tốt trên con đường khuếch trương xuất khẩu gạo.

Trên giác độ quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu gạo, cơ chế quản lý của Chính phủ đã không ngừng được củng cố, hoàn thiện dần để hướng hoạt động này phát triển ngày càng có hiệu quả hơn. Tuy nhiên, vẫn còn có những mặt hạn chế nhất định như sau:

- ***Quản lý đầu mối và hạn ngạch xuất khẩu gạo:*** trong những năm đầu có thặng dư nhiều gạo (1989 - 1991), do yêu cầu tiêu thụ nhanh lượng gạo tồn đọng trong nông dân, Chính phủ không hạn chế đầu mối xuất khẩu gạo. Trên nguyên tắc, các đơn vị được phép kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp đều có quyền tham gia làm gạo xuất khẩu. Hạn ngạch không được phân bổ cố định cả năm mà giấy phép xuất khẩu gạo được xét cấp cho từng chuyển hàng. Do đó, có rất nhiều đơn vị tham gia vào hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo, kể cả những doanh nghiệp không chuyên doanh về gạo, gây nên cảnh tranh mua tranh bán hỗn loạn trên thị trường. Các năm kế tiếp (1992 - 1995) tình trạng này được Chính phủ khắc phục bằng cách chỉ cấp hạn ngạch xuất khẩu gạo cho một số đơn vị đầu mối nhất định, nhưng số đầu mối vẫn còn rất đông (lúc cao nhất lên đến 63 đơn vị), hạn ngạch bị phân chia manh mún. Việc xác định đầu mối và phân bổ hạn ngạch chỉ dựa vào tỷ lệ và số lượng gạo xuất khẩu năm trước của các đơn vị mà không phân biệt lượng xuất ủy thác so với lượng xuất khẩu thực sự của đơn vị đó là bao nhiêu, nên vẫn còn hiện tượng có một số đầu mối bán quota và xuất ủy thác để hưởng một tỷ lệ nhất định trên giá trị kim ngạch xuất khẩu

gạo, làm phát sinh nhiều tiêu cực trong việc mua bán quota. Hơn nữa, Chính phủ chỉ tạm cấp quota từng quý, nên các doanh nghiệp hay bị động, trong 3 quý đầu năm nhiều khi có quan hệ hợp đồng tốt thì không đủ quota để xuất, đến quý IV Chính phủ cân đối lại sản lượng lương thực, cấp bổ sung quota dồi dào hơn thì lại vắng khách hàng, thiếu hợp đồng hoặc còn quá ít thời gian để thực hiện. Các doanh nghiệp cũng không dám chủ động ký hợp đồng giao dịch cả năm (thường có điều kiện giá cả ổn định và hiệu quả hơn so hợp đồng từng chuyến) vì không đảm bảo được quota cho các hợp đồng dài hạn. Năm 1996 việc xác định đầu mối xuất khẩu gạo được tiến hành chặt chẽ hơn, trong đó có tính đến địa bàn sản xuất lúa gạo và căn cứ vào năng lực xuất khẩu thực sự của các đơn vị, số đầu mối được giới hạn lại còn 15 đơn vị trong cả nước (riêng Đồng bằng Sông Cửu Long có 10 đơn vị), việc phân bổ quota được tính theo kế hoạch trọn năm và công bố ngay từ đầu năm. Tuy nhiên, do Chính phủ không dự đoán được tương đối chính xác sản lượng gạo xuất khẩu (chỉ tiêu kế hoạch xuất khẩu gạo được bổ sung vào quý IV tăng đến 1/3 so với kế hoạch đầu năm), nên hạn ngạch phân bổ vào đầu năm cũng không chính xác, các doanh nghiệp vẫn bị động trong việc ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo. Hậu quả là những lúc giá gạo trên thị trường thế giới tăng mạnh thì lượng xuất của ta không tăng hoặc tăng không đáng kể, ngược lại, khi giá giảm thì chúng ta lại tăng lượng xuất, cụ thể như sau:

BẢNG 13 TƯƠNG QUAN GIỮA TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG GIÁ VÀ LƯỢNG GẠO XUẤT KHẨU NĂM 1996.

CÁC QUÝ TRONG NĂM	MỨC BIẾN ĐỘNG GIÁ GẠO TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI BÌNH QUÂN SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC	SỐ LƯỢNG GẠO XUẤT KHẨU BÌNH QUÂN HÀNG THÁNG TRONG QUÝ
Quý I - 1996	+ 92 USD/Tấn	186.317 Tấn/tháng
Quý II - 1996	+ 48 USD/Tấn	227.299 Tấn/tháng
Quý III - 1996	- 10 USD/Tấn	294.654 Tấn/tháng
Quý IV - 1996	- 43 USD/Tấn	305.373 Tấn/tháng

NGUỒN: Báo cáo năm 1996 của Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam.

Rõ ràng là do cách điều hành xuất khẩu gạo (trong đó có việc phân bổ hạn ngạch) không tốt, càng về cuối năm chúng ta bị buộc phải tăng lượng xuất để bảo đảm tiêu thụ hết lúa gạo hàng hóa trong năm (lượng gạo xuất khẩu bình quân hàng tháng trong Quý III so với Quý I tăng 1,58 lần và Quý IV so với Quý I tăng 1,64 lần) trong khi giá gạo trên thị trường thế giới giảm mạnh (giá bình quân Quý IV - 1996 so với Quý IV - 1995 giảm 43 USD/Tấn). Nếu việc điều hòa lượng gạo xuất khẩu tốt hơn, vấn đề dự trữ gạo kết hợp phục vụ xuất khẩu được tổ chức tốt hơn, thì tình hình sẽ khác đi, thế chủ động sẽ thuộc về nhà xuất khẩu.

Cần lưu ý thêm, năm 1996 Chính phủ giao tập trung đến 80% hạn ngạch xuất khẩu gạo qua Tổng Công ty Lương thực Miền Nam để Tổng Công ty phân bổ lại cho các thành viên là đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp. Điều này đã gây ra phản ứng mạnh mẽ của nhiều địa phương ở Đồng bằng Sông Cửu Long cho rằng sự độc quyền của Tổng Công ty Lương thực Miền Nam là nguyên nhân chính kìm giữ giá lúa ở mức thấp có lợi cho một số ít đơn vị xuất khẩu gạo nhưng rất bất lợi cho nông dân sản xuất lúa. Do đó, từ năm 1997 đến nay Chính phủ đã thay đổi cơ chế điều hành xuất khẩu gạo bằng cách phân bổ

hạn ngạch qua Ủy Ban Nhân dân các tỉnh, thành và nổi rộng số đầu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp lên đến 33 đơn vị để phá thế độc quyền của Tổng Công ty Lương thực Miền Nam. Song, cách làm này cũng chưa hẳn đã tốt hơn vì có thêm nhiều đầu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp lại phát sinh tình trạng tranh mua, tranh bán như các năm trước, nhiều đơn vị mới trở thành đầu mỗi còn yếu về nghiệp vụ, làm ăn không hiệu quả, gây thiệt hại kinh tế không nhỏ trong hoạt động xuất khẩu gạo. Qua đó có thể thấy rằng việc Chính phủ cấp phát quota một cách dễ dãi theo cơ chế "xin - cho" như hiện nay chưa phù hợp lắm do đã không ràng buộc các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải tính toán kỹ về hiệu quả kinh tế.

- **Quản lý giá cả:** trong thực tế giá mua lúa gạo nội địa do Ban Vật giá Chính phủ hướng dẫn bằng cách căn cứ vào giá thành sản xuất để quy định giá sàn và giá trần sao cho đảm bảo được quyền lợi của nông dân; còn giá xuất khẩu gạo do Bộ Thương mại căn cứ diễn biến tình hình thị trường thế giới để đưa ra khung giá tối thiểu cho từng mặt hàng và khống chế hợp đồng xuất khẩu gạo của các doanh nghiệp phải đạt từ mức giá tối thiểu này trở lên thì mới được cấp giấy phép xuất khẩu. Do sự không thống nhất trong cơ chế quản lý giá cả như vậy đã dẫn đến tình trạng có lúc giá nội địa chuyển biến không kịp với những diễn biến giá cả trên thị trường thế giới, làm phát sinh mâu thuẫn giá gạo nội địa cao hơn mặt bằng giá gạo quốc tế như chúng tôi đã đề cập ở trên. Hơn thế, khung giá quy định của các cơ quan Chính phủ thường cứng nhắc, thiếu nhạy bén với sự biến động của thị trường, nhất

là khung giá gạo xuất khẩu của Bộ Thương mại chậm thay đổi đã gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp, khi giá thị trường thấp hơn khung giá qui định thì doanh nghiệp không thể ký hợp đồng vì sẽ không được cấp giấy phép xuất khẩu; khi giá thị trường cao hơn khung giá qui định thì gặp cảnh các doanh nghiệp tùy tiện hạ giá để tranh bán (miễn là giá bán cao hơn khung giá nhà nước) làm giảm hiệu quả chung. Do đó mà khách hàng lợi dụng triệt để yếu điểm này để ép giá, đẩy thêm khó khăn bị động và sự thiệt hại về phía các nhà xuất khẩu gạo Việt Nam, khi dự đoán giá gạo trên thị trường thế giới sắp sửa tăng mạnh thì họ dồn dập đến ký hợp đồng và thúc hối giao hàng không kịp, còn khi biết trước giá gạo sắp giảm mạnh thì họ chậm mở L/C (tín dụng thư), tìm cách trì hoãn việc nhận hàng, đợi cho giá giảm rõ rệt sẽ đề nghị đàm phán lại hợp đồng và yêu cầu giảm giá mới chịu nhận hàng...

- ***Trong lĩnh vực tài chính nhà nước liên quan đến xuất khẩu gạo:*** Chính phủ không thu lệ phí phân bổ quota mà chỉ áp dụng thuế xuất khẩu gạo (khoản thuế phải nộp = số lượng gạo xuất khẩu x đơn giá xuất FOB x % thuế suất). Thời gian qua Chính phủ cũng đã vận dụng việc thay đổi thuế suất để điều tiết hoạt động này, lúc bình thường thuế suất là 1%; khi giá gạo trên thị trường thế giới tăng mạnh thuế suất được điều chỉnh lên 3% để vừa tăng thu ngân sách quốc gia, vừa hạn chế việc xuất khẩu quá mức có thể làm ảnh hưởng xấu đến tình hình cân đối lúa gạo trong nước; khi giá

gạo quốc tế giảm thấp thì hạ thuế suất xuống mức 0% để khuyến khích các doanh nghiệp duy trì xuất khẩu gạo. Việc giảm, miễn thuế cũng được áp dụng có chọn lọc theo từng nhóm hàng, như đầu năm 1996 thuế suất xuất khẩu gạo là 3%, đến giữa năm nhận thấy gạo cấp thấp chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nguồn hàng và có nguy cơ ứ đọng nhiều, Chính phủ đã miễn hoàn toàn thuế xuất khẩu đối với các loại gạo từ 25% tằm trở đi trong khi vẫn giữ mức thuế suất xuất khẩu 1% đối với các loại gạo từ 5% - 20% tằm. Tuy nhiên, trong thực tế việc vận dụng đòn bẩy thuế xuất khẩu gạo của Chính phủ vẫn có điểm yếu (tương tự công tác quản lý giá cả) là việc điều chỉnh thuế suất thường chậm so với tình hình diễn biến trên thị trường làm hạn chế nhất định hiệu quả của công cụ tài chính này.

- Đặc biệt, **Chính phủ cũng đã trực tiếp tham gia xuất khẩu gạo** thông qua việc ký kết hiệp định, nghị định thư trao đổi hàng hóa với Chính phủ nước khác hoặc hợp đồng bán gạo ổn định cho các tổ chức phi chính phủ nước ngoài, rồi giao lại cho các doanh nghiệp nhà nước thực hiện. Về nguyên tắc, đây là phương thức mua bán có hiệu quả cao do giá tốt và ít rủi ro. Nhưng bước đầu hoạt động của Chính phủ Việt Nam trong lĩnh vực này còn khiêm tốn, giới hạn trong phạm vi hiệp định trả nợ cũ cho Liên Bang Nga, Iraq hay bán gạo hỗ trợ cho Cuba và các tổ chức từ thiện thuộc Liên Hiệp Quốc, với số lượng 100 - 200 ngàn tấn/năm trong các năm qua, chiếm tỷ trọng từ 5 - 8% lượng

gạo xuất khẩu hàng năm. Tỷ lệ này rất thấp so với Thailand trong thời kỳ đầu khuếch trương xuất khẩu gạo (1961 - 1970) hợp đồng của Chính phủ (Government - to - Government Contracts) chiếm từ 32 - 45% trong tổng sản lượng gạo xuất khẩu hàng năm. Những năm sau đó do trình độ phát triển của các doanh nghiệp được nâng cao, vai trò trực tiếp tham gia xuất khẩu gạo của Chính phủ có giảm xuống, nhưng tỷ trọng gạo xuất khẩu theo hợp đồng của Chính phủ Thailand vẫn ở mức trên dưới 30%^[95,50-51].

Ngoài ra, tác động lên công tác quản lý hoạt động xuất khẩu gạo còn có Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam, một cơ quan phi chính phủ được thành lập năm 1990 với mục đích tập hợp các doanh nghiệp trong nước có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu lương thực để cùng phối hợp hành động trên thị trường trong và ngoài nước sao cho có hiệu quả nhất. Thực tế các năm qua Hiệp hội đã có những đóng góp đáng kể trong việc tổ chức thông tin giá cả thị trường, tạo điều kiện hướng dẫn hội viên tiếp cận ngày càng tốt hơn với thị trường gạo thế giới. Hiệp hội cũng đã thể hiện khá tốt vai trò tư vấn cho Chính phủ trong việc xác định đầu mối và phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo hàng năm. Tuy nhiên, những đề xuất phân bổ hạn ngạch của Hiệp hội còn mang tính chất bình quân chủ nghĩa, chia đều cho các hội viên là đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp bất kể hiệu quả hoạt động của đầu mối đó ra sao, mà lẽ ra nên tập trung nhiều cho những hội viên có qui mô lớn, có uy tín tốt với khách hàng nước ngoài, bán được hàng với giá cao và có hiệu quả nhất. Mặt khác, công tác điều hành của Hiệp hội vẫn còn yếu trên

phương diện đối ngoại, chưa đạt được thỏa ước hợp tác quốc tế quan trọng nào khả dĩ thuận lợi cho các hội viên trong việc mở rộng thị trường, thiết lập các chi nhánh ở nước ngoài để nghiên cứu tiếp cận thị trường và trực tiếp tham dự đấu thầu tìm kiếm hợp đồng xuất khẩu gạo ổn định dài hạn...

3.2.7. Đánh giá tình hình một số mặt hoạt động hỗ trợ cho công tác xuất khẩu gạo.

Trong hoạt động xuất khẩu gạo do khối lượng hàng hóa giao dịch thường có qui mô lớn, cung độ vận chuyển xa nên phương thức vận tải được áp dụng chủ yếu là vận tải đường biển. Liên quan đến nó có một số hoạt động phụ trợ đòi hỏi phải được giải quyết tốt mới bảo đảm hiệu quả cao trong kinh doanh xuất khẩu gạo, như: dịch vụ bảo hiểm hàng hải, năng lực vận tải biển, bến cảng, kho trung chuyển... Đánh giá các mặt hoạt động này trong công tác xuất khẩu gạo của Việt Nam thời gian qua có những điểm cơ bản như sau:

- Trong những năm đầu mở rộng xuất khẩu gạo các doanh nghiệp chỉ bán theo giá FOB, có một phần nguyên nhân do dịch vụ bảo hiểm hàng hải của Việt Nam rất yếu kém, khách hàng không tín nhiệm. Tuy nhiên, gần đây đã xuất hiện ngày càng nhiều trường hợp nhà nhập khẩu dù mua gạo theo giá FOB vẫn nhờ nhà xuất khẩu mua hộ bảo hiểm của Bảo Việt (một công ty nhà nước độc quyền trong lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam), chứng tỏ dịch vụ bảo hiểm hàng hải của ta đã hòa nhập được vào thị trường quốc tế, bước đầu tạo được tín nhiệm nhất định đối với một số khách hàng nước ngoài.

- Tương tự như vậy, trong nhiều năm liền chúng ta không bán được hàng theo giá C&F hoặc CIF do năng lực vận tải biển còn yếu kém, đội tàu ít, tải trọng nhỏ, trình độ kỹ thuật thấp, mức độ bảo đảm an toàn không cao trong các hải trình xa. Cụ thể, theo số liệu của Tổng cục Thống kê, đến năm 1997 đội tàu biển chở hàng do Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam (trực thuộc Bộ Giao thông Vận tải) quản lý có 67 chiếc, tổng trọng tải 390 ngàn DWT (tấn tàu), đa số là tàu già (tuổi thọ trung bình 18,5 năm), tải trọng bình quân 5.822 DWT/chiếc (trong khi mức trọng tải đảm bảo hiệu quả kinh tế trong vận tải gạo phải đạt từ 15.000 - 20.000 tấn/chuyến, hay ít nhất cũng phải 10.000 tấn/chuyến), hệ quả đương nhiên là cước phí trên đầu tấn sản phẩm của các đơn vị vận tải biển Việt Nam khá cao so với mặt bằng giá quốc tế, chưa tạo được tín nhiệm của khách hàng nước ngoài. Trong thời gian gần đây cũng có một số hợp đồng xuất khẩu gạo theo giá C&F và CIF, nhưng số lượng không đáng kể, thường là xuất đi các nước gần trong khu vực Châu Á và Đông Nam Á với mức vận chuyển trung bình khoảng 3.000 - 5.000 tấn/chuyến.
- Về cảng xuất gạo, yêu cầu cơ bản đặt ra là phải có cảng chuyên dùng xuất khẩu gạo với trang thiết bị hiện đại, có thể bốc xếp cả hàng rời và hàng đóng bao, năng lực bốc dỡ cao (từ 2.000 tấn/ngày trở lên); khả năng tiếp nhận tàu lớn (tải trọng từ 20.000 - 30.000 tấn); và đặc biệt là phải có hệ thống kho trung chuyển qui mô lớn, kỹ thuật bảo quản hiện đại, đảm

bảo cho qui trình dự trữ thành phẩm, tái chế phối trộn (giữa các thành phần gạo nguyên và tấm theo qui cách sản phẩm yêu cầu của khách hàng) và đóng gói ngay tại kho cảng trước khi giao hàng lên tàu. Trong thực tế chúng ta chưa có cảng chuyên dùng xuất khẩu gạo, các năm qua phần lớn sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam (trên dưới 80%) đều thông qua cảng Sài Gòn, một cảng xuất nhập hàng hóa tổng hợp, có khả năng cập tàu cỡ trung bình (tải trọng từ 10.000 - 20.000 tấn), năng lực thông qua hàng hóa hiện nay của cảng hơn 7,3 triệu tấn/năm, trong đó riêng mặt hàng gạo xuất khẩu chiếm hơn 30%. Tuy nhiên, năng suất bốc xếp gạo của cảng Sài Gòn chỉ đạt bình quân khoảng 800 - 1.000 tấn/ngày, ở cảng không có kho trung chuyển dành riêng cho việc dự trữ và tái chế gạo xuất khẩu. Trong vòng 3 năm trở lại đây ngành giao thông vận tải nước ta cũng đã cố gắng rất nhiều để đưa thêm cảng Cần Thơ vào hoạt động xuất khẩu gạo, nhưng do đặc điểm luồng lạch sông Cửu Long thường xuyên bị phù sa bồi lắng, khó tiếp nhận tàu có trọng tải lớn, khả năng hiện nay của cảng Cần Thơ chỉ tiếp nhận an toàn các tàu có mức tải trọng từ 3.000 - 5.000 tấn (đối với tàu cỡ 10.000 tấn cũng có thể cập cảng được nhưng độ an toàn không cao). Điều này chưa phù hợp với tính hiệu quả trong vận tải hàng hải, nên việc xuất khẩu gạo qua cảng Cần Thơ mới chỉ ở giai đoạn thử nghiệm, lượng gạo xuất qua đây chưa đáng kể (năm 1997 đạt khoảng 200 ngàn tấn). Do đó, có thể nhận định rằng về lâu dài (thậm chí trong vòng

10 - 20 năm tới) cảng Sài Gòn vẫn giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong việc xuất khẩu gạo ở Việt Nam, cần đầu tư thỏa đáng cho việc mở rộng và hiện đại hóa cảng phục vụ xuất khẩu gạo trong giai đoạn tới.

Nếu giải quyết tốt các mặt hoạt động phụ trợ nêu trên sẽ góp phần nâng cao đáng kể giá bán sản phẩm, qua đó nâng cao hiệu quả và thu nhập ngoại tệ trong kinh doanh xuất khẩu gạo. Trong thực tế, nếu xuất khẩu gạo với giá CIF thì trên bình diện quốc gia thu nhập ngoại tệ có thể tăng thêm từ 25 - 35 USD/tấn, bằng với mức tăng các yếu tố phí bảo hiểm (I) và cước phí vận tải (F) trong cơ cấu giá CIF so với giá FOB, tùy theo cung độ vận chuyển gần hay xa. Mặt khác, theo tư liệu trình bày tại Hội thảo *"Thị trường gạo đang phát triển ở Việt Nam - Cấu trúc hiện tại và những thách thức tương lai"* do IFPRI phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tổ chức tại Hà Nội vào tháng 10 năm 1996, cảng phí cho một tàu gạo 10.000 tấn ở Bangkok là 20.000 USD (dựa trên công suất bốc xếp 2.000 tấn/ngày, thời gian neo tàu 5 ngày và đơn giá tính cảng phí 4.000 USD/ngày); trong khi cảng phí cho một tàu gạo tương tự ở cảng Sài Gòn là 40.000 USD (vì công suất bốc xếp chỉ có 1.000 tấn/ngày, bằng phân nửa so với trường hợp trên). Từ đó, có thể thấy rằng nếu nâng được công suất bốc xếp ở cảng lên thêm 1.000 tấn/ngày thì cảng phí cho một tàu gạo 10.000 tấn giảm đi 20.000 USD và giá bán gạo sẽ tăng thêm tương ứng được 2 USD/tấn. Ngoài ra, nếu có hệ thống kho trung chuyển ở cảng hoạt động tốt, bảo đảm tính chắc chắn và ổn định về nguồn hàng cung ứng, cũng như bảo đảm tính đồng nhất về qui cách chất lượng gạo xuất khẩu thì chắc chắn sẽ nâng thêm được khoảng 1 - 2% nữa trong giá bán hàng.

Tóm lại, có thể đánh giá một cách chung nhất rằng, hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam đã có bước phát triển liên tục từ năm 1989 đến nay với tốc độ khá nhanh, đóng góp tích cực cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Trong công tác quản lý của Nhà nước và các doanh nghiệp đối với hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo cũng có sự cải tiến thường xuyên để ngày càng nâng cao hiệu quả. Tuy nhiên, do những hạn chế nhất định về trình độ quản lý trong bước đầu, cũng như do điều kiện khách quan xuất phát điểm về trình độ kỹ thuật còn yếu kém trên nhiều mặt có liên quan, làm cho hiệu quả kinh tế - xã hội của lĩnh vực hoạt động này trong thực tế mặc dù có qui mô và phạm vi rộng lớn nhưng hiệu suất chưa cao lắm. Điều đó đã chỉ ra nhiều vấn đề cần phải xử lý rút kinh nghiệm để hoàn thiện công tác quản lý, nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian tới.

3.3. MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT KHẨU GẠO.

Theo kết quả phân tích đánh giá tình hình xuất khẩu gạo trong thời gian qua như đã trình bày ở trên cho phép rút ra một số bài học kinh nghiệm về quản lý hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo như sau:

3.3.1. Quản lý chất lượng gạo xuất khẩu.

Chất lượng gạo do hai yếu tố hợp thành là phẩm chất và qui cách, mỗi yếu tố lại phụ thuộc vào hai điều kiện tự nhiên và kỹ thuật. Về phẩm chất gạo, trước hết phụ thuộc vào giống lúa (thông thường những giống lúa tự nhiên cho phẩm chất gạo thơm ngon, giá cao thì năng suất thấp, ngược lại, những giống

lúa được lai tạo có năng suất cao thì phẩm chất gạo kém hơn và giá bán thấp hơn); đồng thời, điều kiện kỹ thuật trong khâu thu hoạch và xử lý sau thu hoạch cũng góp phần quyết định phẩm chất gạo (chẳng hạn nếu phơi hoặc sấy lúa không kịp thời, không đúng qui trình kỹ thuật sẽ làm hạt gạo ảm vàng, dự trữ quá lâu và bảo quản không tốt cũng sẽ làm biến chất gạo). Tương tự, về qui cách gạo, có một phần phụ thuộc vào giống lúa (như: độ dài hạt, độ bạc bụng); phần còn lại phụ thuộc vào kỹ thuật công nghệ xay xát (như: mức độ chà xát, đánh bóng, mức độ gạo gãy qua xay xát, phân loại, đầu trộn tẩm với gạo nguyên theo các tỷ lệ nhất định để tạo thành những phẩm cấp khác nhau). Theo đó, để đảm bảo tốt chất lượng gạo xuất khẩu, đáp ứng được các yêu cầu thị hiếu hết sức đa dạng của khách hàng, chúng ta phải giải quyết tận gốc những vấn đề chọn và lai tạo giống lúa, cải tiến kỹ thuật thu hoạch và xử lý sau thu hoạch, đầu tư cải tạo và hiện đại hóa công nghệ xay xát.

Tuy nhiên, có một vấn đề khác rất hệ trọng trong quản lý chất lượng gạo là *phải luôn luôn bảo đảm độ đồng đều (thuần nhất) trong từng phẩm cấp, một khi giữ được uy tín chất lượng thì sẽ giữ vững được các quan hệ khách hàng và đảm bảo bán được hàng với giá tốt, có hiệu quả cao, cho dù đó là gạo phẩm cấp thấp*. Muốn giải quyết vấn đề này cũng phải bắt đầu từ khâu sản xuất và chế biến như tuyển chọn lúa nguyên liệu có độ thuần chủng tốt, nâng cao qui mô công suất các nhà máy xay xát để đảm bảo sự đồng nhất về xuất xứ của từng lô gạo xuất khẩu (tránh huy động hỗn tạp nhiều nguồn gạo khác nhau về chủng loại giống, được gia công xay xát từ nhiều cơ sở nhỏ để cung ứng cho cùng một tàu hoặc cùng một hợp đồng xuất

khẩu gạo, sẽ không thể nào bảo đảm được sự đồng đều về chất lượng). Bên cạnh đó, nhà xuất khẩu phải kiểm soát loại trừ tình trạng gian lận, thông đồng giữa nhà cung cấp với cơ quan kiểm phẩm để giao hàng kém chất lượng so với mẫu hàng của hợp đồng. Đây là vấn đề kinh nghiệm nổi cộm trong thời gian qua, gây thiệt hại (cả về kinh tế và uy tín) không nhỏ cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo, và đương nhiên là các đơn vị chuyên ngành kiểm phẩm gạo Việt Nam đã bị mất tín nhiệm của khách hàng nước ngoài một cách nặng nề.

3.3.2. Quản lý nguồn hàng trong hoạt động xuất khẩu gạo.

Xét theo nguồn gốc sản xuất và dự trữ lúa gạo, thông thường gạo xuất khẩu được cung ứng từ hai nguồn căn bản là lúa cũ (dự trữ từ các vụ thu hoạch trước) và lúa mới thu hoạch. Tùy theo nhu cầu thị trường, vẫn có khách hàng thích mua gạo chế biến từ lúa mới, nhưng đa số trường hợp gạo chế biến từ lúa cũ (khoảng 6 - 12 tháng) được ưa chuộng và cao giá hơn. Vấn đề quan trọng hàng đầu trong việc quản lý nguồn gạo xuất khẩu là *Chính phủ phải có tác động (thông qua các biện pháp trợ vốn, cung cấp tín dụng đặc biệt...) để các doanh nghiệp mua hầu hết lúa hàng hóa trong từng vụ thu hoạch, tổ chức dự trữ và cung ứng một cách ổn định, kịp thời cho nhu cầu chế biến xuất khẩu*. Tuy nhiên, trong thời gian qua chúng ta chưa làm được điều này, việc huy động gạo xuất khẩu của các doanh nghiệp nhà nước luôn bị động. Hệ quả là, đối với bên trong thì bị các nhà cung ứng (phần lớn thuộc thành phần tư thương) thao túng nâng giá cung cấp, đôi khi giao hàng kém chất lượng; đối với bên ngoài thì bị mất tín nhiệm của khách hàng do giao hàng chậm trễ và không đáng tin cậy về chất

lượng. Khó mà nâng cao được giá xuất khẩu gạo trong tình hình như vậy.

3.3.3. Quản lý giá cả trong kinh doanh xuất khẩu gạo.

Giá xuất khẩu gạo phụ thuộc trước hết vào chất lượng gạo (cả về phẩm chất, qui cách và độ thuần nhất như nói trên). Ngoài ra, nó còn phụ thuộc vào một số yếu tố cơ bản khác như: chất lượng hoạt động của hệ thống dịch vụ hỗ trợ và cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo (ảnh hưởng quyết định thời gian giao hàng nhanh hay chậm và chi phí bốc xếp cao hay thấp?); phương thức mua bán (điều kiện FOB, C&F hay CIF, hợp đồng ổn định dài hạn hay hợp đồng từng chuyến, hợp đồng giữa các doanh nghiệp hay hợp đồng giữa các Chính phủ?); và uy tín kinh doanh của nhà xuất khẩu (xác định độ tin cậy trong việc thực hiện hợp đồng cao hay thấp, giao hàng đúng chất lượng và đúng thời hạn hay không?). Muốn nâng cao giá xuất khẩu gạo bắt buộc Chính phủ và các doanh nghiệp phải giải quyết tốt đồng thời tất cả các vấn đề trên.

Bài học kinh nghiệm đậm nét nhất về phương thức quản lý giá cả trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo là việc Nhà nước khống chế khung giá mua nguyên liệu và khung giá xuất khẩu thành phẩm một cách khá ổn định, kém linh hoạt so với tình hình biến động giá cả thị trường nhiều khi dẫn đến tình trạng mâu thuẫn giá gạo trên thị trường nội địa lại cao hơn giá gạo trên thị trường quốc tế, gây khó khăn và thiệt hại kinh tế không ít cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Thiết nghĩ, Nhà nước chỉ cần hướng dẫn thông tin giá cả thị trường cho các doanh nghiệp một cách nhạy bén kịp thời, kể cả việc cần thiết đưa ra khung giá sàn và giá trần để hướng dẫn các hoạt

động mua bán lúa gạo trước mỗi vụ thu hoạch. Khi mức biến động giá ra ngoài khung (thấp hơn giá sàn hoặc cao hơn giá trần) thì Chính phủ phải can thiệp bằng các biện pháp kinh tế là chính và *nên để cho các doanh nghiệp được quyền chủ động quyết định giá mua và bán lúa gạo phù hợp với quan hệ thị trường và mặt bằng giá quốc tế, dựa theo nguyên tắc doanh nghiệp phải bảo đảm hiệu quả kinh doanh trên hết để hoạt động có lãi và làm đầy đủ nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, còn việc thực hiện chính sách trợ giá để bảo đảm quyền lợi cho nông dân là nhiệm vụ của Chính phủ*. Có nhiều con đường để đưa khoản trợ giá đến tay nông dân, nếu Chính phủ thực hiện thông qua giá mua lúa gạo thì phải có cơ chế xử lý rõ ràng và kịp thời vấn đề *hoàn trợ giá* để không gây thiệt hại cho doanh nghiệp như đã từng xảy ra nhiều lần trong quá khứ.

3.3.4. Quản lý thị trường nội địa để hỗ trợ cho việc phát triển kinh doanh xuất khẩu gạo.

Tình hình thị trường gạo nội địa có lúc rất lộn xộn, trước hết là do công tác quản lý thị trường của Nhà nước chưa tốt. Vấn đề kinh nghiệm đáng nói ở đây là để giữ nghiêm kỷ luật thị trường, chống tình trạng bán phá giá, đảm bảo tinh thần cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp tham gia kinh doanh gạo xuất khẩu, giảm thiểu (nhằm tiến đến chấm dứt) tình trạng buôn lậu gạo qua biên giới, thì ngoài các biện pháp kinh tế, đòi hỏi Nhà nước phải có đủ luật lệ để tạo môi trường pháp lý thích hợp, ràng buộc chặt chẽ hoạt động của các doanh nghiệp và theo đó mà áp dụng nghiêm khắc các biện pháp chế tài đối với những trường hợp vi phạm, bất kể đó là doanh nghiệp quốc doanh hay ngoài quốc doanh. Thời gian vừa qua, chính vì chưa có đủ qui định pháp lý và xử lý không nghiêm

các trường hợp vi phạm mà vô hình chung Nhà nước đã dung dưỡng nhiều hành vi sai trái trong lĩnh vực này, việc bán phá giá để tranh giành hợp đồng xuất khẩu là chuyện thường, thậm chí trong các doanh nghiệp nhà nước cũng có đơn vị tham gia buôn lậu gạo qua Trung quốc, gây phương hại nặng nề cho hoạt động xuất khẩu gạo, cần phải khắc phục tích cực trong thời gian tới.

3.3.5. Quản lý hành chính nhà nước trong hoạt động xuất khẩu gạo.

Yêu cầu cơ bản đối với công tác quản lý nhà nước trong lĩnh vực xuất khẩu gạo là Chính phủ phải thường xuyên kiểm soát được hoạt động này một cách chặt chẽ và điều độ sao cho phù hợp với nhiệm vụ an toàn lương thực quốc gia. Nói khác đi, trong công tác quản lý điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ, mục tiêu an toàn lương thực được đặt lên vị trí hàng đầu, thậm chí có thể dùng mệnh lệnh hành chính để tạm ngưng xuất khẩu gạo khi cần thiết. Nhưng vấn đề kinh nghiệm được rút ra ở đây là *các biện pháp quản lý hành chính đều xuất phát từ nhiệm vụ kinh tế nên phải phù hợp với qui luật kinh tế và cần phải vận dụng kết hợp tốt với các biện pháp kinh tế* như: chủ động trong việc tổ chức dự trữ lúa gạo kết hợp phục vụ xuất khẩu để tạo thế chủ động trong vấn đề điều hòa xuất khẩu gạo; việc tổ chức lực lượng và xác định đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp dù cần thiết phải tạo ra các doanh nghiệp nhà nước qui mô lớn để tăng khả năng đối tác với nước ngoài, nhưng phải lưu ý chống tình trạng quá tập trung dễ dẫn đến độc quyền hành chính; việc phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo, ngoài căn cứ theo địa bàn sản xuất còn phải căn cứ vào năng lực, hiệu quả và tính chất nghiêm túc trong việc chấp hành kỷ

luật quản lý giá cả thị trường của từng đơn vị đầu mối để phân chia cho hợp lý, trong đó, tiêu chuẩn hiệu quả phải được ưu tiên hơn cả.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

1. Trong thực tế, từ năm 1980 Việt Nam đã bắt đầu xuất khẩu gạo trở lại với chủ trương "xuất đổi hạt" và "xuất Nam nhập Bắc" để hỗ trợ cho việc cân đối lương thực được tích cực hơn. Tuy qui mô ban đầu còn nhỏ bé, nhưng đó là bước chuẩn bị cần thiết cho quá trình phát triển xuất khẩu gạo mạnh mẽ kể từ năm 1989 đến nay. Trong giai đoạn 1989 - 1997 tổng số gạo xuất khẩu của Việt Nam lên đến 18.212 ngàn tấn (trung bình mỗi năm xuất hơn 2.023 ngàn tấn), chiếm thị phần 12,8% so với tổng khối lượng gạo mậu dịch của thế giới và đạt nhịp độ tăng bình quân 13,1%/năm. Đó là chưa kể lượng gạo xuất tiểu ngạch qua biên giới các nước láng giềng hàng trăm ngàn tấn mỗi năm.

2. Trên tổng thể, có thể đánh giá hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian qua đã mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội rất to lớn. Trong đó, việc tạo nguồn thu ngoại tệ mạnh, tăng lợi nhuận cho nền kinh tế (do chênh lệch giá gạo xuất khẩu cao hơn giá gạo nội địa) và tăng thu nhập cho nông dân sản xuất lúa là các mặt hiệu quả kinh tế trực tiếp có ý nghĩa quan trọng hơn cả. Tuy nhiên, hiệu quả trên vẫn còn hạn chế do giá gạo xuất khẩu của Việt Nam thấp hơn nhiều so với mặt bằng giá quốc tế. Đó là hệ quả tất yếu của tình trạng chất lượng gạo xuất khẩu còn thấp; việc quản lý nguồn hàng và tổ chức cung ứng gạo xuất

khẩu không ổn định; tình hình quản lý hoạt động xuất khẩu gạo ở cả hai cấp doanh nghiệp và Nhà nước cũng còn nhiều mặt yếu kém, chưa chủ động được trong khâu tiếp thị nên nhiều trường hợp phải xuất khẩu qua trung gian, chưa có những hợp đồng xuất khẩu gạo dài hạn, mà đa số chỉ là hợp đồng ngắn hạn theo từng chuyến, từng vụ mùa. Thêm vào đó là tình hình cơ sở hạ tầng kém phát triển và chất lượng hoạt động của các dịch vụ liên quan phục vụ xuất khẩu gạo chưa cao cũng góp phần kéo giảm giá xuất khẩu gạo của nước ta.

3. Đánh giá cụ thể về công tác quản lý hoạt động xuất khẩu gạo có những điểm đáng chú ý như: ở cấp doanh nghiệp tuy có nhiều cố gắng nhưng năng lực quản lý còn yếu, lại thiếu thông tin giá cả thị trường, đôi khi xảy ra tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, gây thiệt hại cho nền kinh tế. Trên phương diện quản lý nhà nước, việc quản lý đầu mối và hạn ngạch xuất khẩu gạo đã có sự cải tiến liên tục, xác lập được trật tự nhất định trong guồng máy xuất khẩu gạo (có lúc cả nước chỉ còn khoảng 15 đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp). Tuy nhiên, việc phân bổ hạn ngạch hàng năm vẫn chưa hợp lý, khiến cho các doanh nghiệp hay bị động. Việc quản lý giá gạo theo khung giá ổn định, kém linh hoạt so với diễn biến thị trường, đôi khi dẫn đến mâu thuẫn giá gạo nội địa cao hơn giá xuất khẩu, gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp. Về mặt tài chính, Chính phủ đã chú trọng vận dụng thuế xuất khẩu để điều tiết hoạt động xuất khẩu gạo, nhưng việc điều chỉnh thuế suất thường không kịp thời nên hiệu quả còn hạn chế nhất định. Chính phủ cũng đã trực tiếp tham gia xuất khẩu gạo thông qua ký kết các hiệp định, hợp đồng trao đổi hàng hóa liên Chính phủ, nhưng tỷ trọng của các hợp đồng loại này mới chỉ chiếm khoảng 5 - 8% trong tổng sản lượng gạo xuất khẩu. Ngoài ra, còn phải ghi

nhận Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam đã có những đóng góp nhất định trong việc tổ chức thông tin giá cả thị trường, tư vấn cho Chính phủ xác định đầu mối và phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo hàng năm.

4. Qua kết quả phân tích đánh giá tình hình xuất khẩu gạo trong thời gian qua cho phép rút ra một số bài học kinh nghiệm để làm cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp cải cách sắp tới. Đó là các bài học về: (1) Quản lý chất lượng gạo xuất khẩu; (2) Quản lý nguồn hàng trong hoạt động xuất khẩu gạo; (3) Quản lý giá cả trong kinh doanh xuất khẩu gạo; (4) Quản lý thị trường nội địa để hỗ trợ cho việc phát triển kinh doanh xuất khẩu gạo; và (5) Quản lý hành chính nhà nước trong hoạt động xuất khẩu gạo.

CHƯƠNG 4

**CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC
NÂNG CAO HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU
GẠO VIỆT NAM
TRONG THỜI GIAN TỚI**

Trong Chương 2 chúng ta đã khẳng định vấn đề nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo (biểu hiện tập trung qua việc nâng cao giá gạo xuất khẩu) là *điểm nút* để thúc đẩy phát triển ngành lương thực và phát triển liên ngành trong bối cảnh hiện nay. Thật vậy, trong cùng điều kiện sản xuất như nhau, muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh thì phải giảm chi phí sản xuất hoặc/và nâng cao giá bán sản phẩm. Trường hợp sản xuất lúa gạo của Việt Nam hiện nay có mức chi phí khá thấp như kết quả đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm gạo xuất khẩu xuất xứ từ Đồng bằng Sông Cửu long (nêu trong *bảng 8*) cho thấy tỷ trọng chi phí sản xuất chiếm trên dưới 55% so với giá tiêu thụ nội địa và giảm xuống còn 45% so với giá xuất khẩu. Nhưng trong quá trình đầu tư thâm canh và mở rộng sản xuất sắp tới chắc chắn việc giảm chi phí sẽ khó hơn và phần hiệu quả trực tiếp tạo ra cũng thấp hơn so với việc nâng cao giá xuất khẩu gạo (vốn còn khoảng cách khá xa so với mặt bằng giá quốc tế). Trong thực tế sản xuất có thể chi phí không giảm mà còn tăng lên, nhưng nếu số lượng và chất lượng sản phẩm tăng nhanh hơn, kéo theo giá xuất khẩu cũng tăng nhanh hơn so với tỷ lệ tăng chi phí thì vẫn đảm bảo hiệu quả tốt. Do đó, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo một cách thiết thực, trước hết cần phải tập trung vào các giải pháp nâng cao giá gạo xuất khẩu, mà các yếu tố cấu thành giá gạo xuất khẩu (như: qui cách, phẩm chất gạo, chất lượng hoạt động của các dịch vụ hỗ trợ và cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo, phương thức mua bán, uy tín kinh doanh của các bên tham gia mua bán và độ rủi ro trong khi thực hiện hợp đồng...) có liên quan đến tất cả các khâu sản xuất, chế biến và lưu thông hàng hóa. Cho nên trong các giải pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu

gạo mang tính chiến lược dài hạn được đề xuất dưới đây chúng tôi sẽ lần lượt đề cập đến các vấn đề tổ chức lại sản xuất và chế biến lúa gạo, dự trữ và lưu thông lương thực, cũng như sẽ tập trung giải quyết vấn đề củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian tới.

4.1. TỔ CHỨC LẠI SẢN XUẤT VÀ CHẾ BIẾN LÚA GẠO.

Theo kết quả cân đối sản xuất và tiêu thụ lúa gạo đã dự báo trong *bảng 9*, mục tiêu sản xuất đến năm 2000 sẽ đạt sản lượng 29.8 triệu tấn lúa, sau khi cân đối cho các nhu cầu nội địa, số lượng gạo dành cho xuất khẩu vào khoảng 4 triệu tấn. Tương tự, đến năm 2005 khả năng đạt sản lượng 32 triệu tấn lúa, xuất khẩu 5 triệu tấn gạo và đến năm 2010 khả năng đạt sản lượng 33.8 triệu tấn lúa, xuất khẩu 6 triệu tấn gạo. Ở đây chúng tôi không đi vào xử lý các vấn đề kỹ thuật sản xuất (không thuộc đối tượng nghiên cứu của đề tài) mà chỉ đưa ra các biện pháp quản lý (là bộ phận đồng bộ của chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu) nhằm thúc đẩy quá trình phát triển sản xuất, tăng sản lượng lúa và sản lượng gạo xuất khẩu theo các mục tiêu trên, đồng thời cũng nhằm đến mục tiêu tăng chất lượng gạo xuất khẩu để tăng giá bán, góp phần quyết định việc nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo.

4.1.1. Trong khâu sản xuất lúa.

Tình hình sản xuất lúa ở nước ta đã và đang phát triển theo chiều hướng tốt, tiềm năng còn lớn, nhưng mới chỉ là phát triển theo bề rộng, nay cần phải điều chỉnh kết hợp phát triển theo chiều sâu cho phù hợp với chính sách sản xuất kinh doanh lúa gạo hướng về xuất khẩu. Các mặt cần điều chỉnh đó là:

4.1.1.1. Quy hoạch các vùng lúa chuyên canh xuất khẩu.

Gạo xuất khẩu của Việt Nam xuất xứ chủ yếu từ Đồng bằng Sông Cửu long, nên vùng lúa xuất khẩu nhất thiết cũng phải được xác lập trên địa bàn này. Vừa qua Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có đề xuất phương hướng quy hoạch vùng lúa xuất khẩu 1,3 triệu ha, phân bố 1 triệu ha ở Đồng bằng Sông Cửu long và 300 ngàn ha ở phía Bắc. Nhưng theo chúng tôi, ở các tỉnh miền Trung, miền Bắc chỉ có thể chọn lựa một vài địa điểm thích hợp cho việc thâm canh các giống lúa đặc sản chất lượng cao để góp phần đa dạng hóa mặt hàng gạo xuất khẩu, chứ không thể xây dựng các vùng lúa chuyên canh xuất khẩu qui mô lớn, bởi vì:

- Điều kiện tự nhiên của phía Bắc không thuận lợi cho việc canh tác lúa như ở Đồng bằng Sông Cửu long, thường xảy ra thiên tai gây mất mùa lương thực. Trong khi sản lượng lúa hàng hóa lại không cao (chỉ vào khoảng 30 - 50% tùy theo địa phương). Do đó, số lúa gạo thặng dư sau mỗi vụ thu hoạch (vốn không nhiều lắm) nên dùng vào mục đích dự trữ bảo hiểm tại chỗ là tốt nhất.
- Phần lớn giống lúa thích hợp với điều kiện canh tác ở miền Trung, miền Bắc có phẩm chất không phù hợp với tiêu chuẩn xuất khẩu, mà chi phí sản xuất lại cao hơn từ 25 - 35%^[35] và giá lúa thường xuyên cao hơn từ 200 - 400 VNĐ/kg so với giá lúa ở Đồng bằng Sông Cửu long.
- Hơn nữa, hiện trạng về trình độ kỹ thuật xay xát lúa gạo ở miền Trung, miền Bắc còn thấp (như đã phân

tích tại 2.2.1.2), muốn đáp ứng yêu cầu chế biến gạo xuất khẩu thì phải đầu tư nặng hơn so với miền Nam. Cả về cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo của miền Trung, miền Bắc cũng kém hơn, muốn xuất khẩu gạo phải thông qua cảng Hải Phòng hoặc cảng Đà Nẵng, cung độ vận chuyển xa (chủ yếu bằng đường bộ), chi phí lưu thông cao hơn nhiều so với trường hợp xuất khẩu gạo ở Đồng bằng Sông Cửu long có hệ thống vận chuyển đường thủy rất tiện lợi đến cảng Sài Gòn hoặc cảng Cần Thơ.

- Do các điểm trên, hệ quả tất yếu là giá thành gạo xuất khẩu của các tỉnh miền Trung, miền Bắc cao hơn nhiều so với giá gạo xuất khẩu của Đồng bằng Sông Cửu long. Cụ thể, theo mặt bằng giá các năm 1997 - 1998, tính ra giá thành (giao hàng đến mạn tàu tại cảng xuất theo điều kiện FOB) của:
 - ♦ Gạo cao cấp: 290-300 USD/tấn, cao hơn 50-60 USD/tấn (17-20%).
 - ♦ Gạo trung bình: 240-250 USD/tấn, cao hơn 30-40 USD/tấn (12-17%).
 - ♦ Gạo cấp thấp: 220-230 USD/tấn, cao hơn 30-40 USD/tấn (13-18%).

Như vậy, hoạt động xuất khẩu gạo từ địa bàn miền Trung, miền Bắc chỉ đảm bảo hòa vốn hoặc có lãi chút ít, hiệu quả kém xa so với xuất khẩu gạo từ Đồng bằng Sông Cửu long. Điều đó cho phép kết luận rằng *chỉ có xây dựng vùng lúa chuyên canh xuất khẩu tại Đồng bằng Sông Cửu long mới bảo đảm hiệu quả cao nhất mà thôi*. Dưới đây chúng tôi sẽ căn cứ

vào các điều kiện sản xuất lúa cụ thể của khu vực này để xác định các mục tiêu và biện pháp cần thiết trong vấn đề qui hoạch vùng và các tiểu vùng chuyên canh lúa xuất khẩu.

BẢNG 14: CÁC MỤC TIÊU CHUYÊN CANH LÚA XUẤT KHẨU ĐẾN NĂM 2010.

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ	2000	2005	2010
1. Tổng sản lượng lúa cả nước	Triệu tấn	29,8	32,0	33,8
Trong đó, - Tỷ trọng của ĐBSCL	%	55,0	58,0	60,0
- Sản lượng lúa của ĐBSCL	Triệu tấn	16,4	18,6	20,3
2. Sản lượng gạo ĐBSCL đưa vào cân đối	Triệu tấn	9,0	10,3	11,2
Chia ra: - Nhu cầu ăn trong vùng	Triệu tấn	2,6	2,7	2,8
- Có thể đưa ra khỏi vùng	Triệu tấn	6,4	7,6	8,4
3. Sản lượng gạo dự kiến xuất khẩu	Triệu tấn	4,0	5,0	6,0
Tỷ lệ so với nguồn cung cấp ở ĐBSCL	%	62,5	65,8	71,4
4. Sản lượng gạo xuất khẩu qui ra lúa	Triệu tấn	6,7	8,3	10,0
5. Năng suất lúa (dự báo) tr. bình của ĐBSCL	Tấn/ha	4,7	5,5	6,2
6. Diện tích chuyên canh lúa xuất khẩu	Triệu ha	1,4	1,5	1,6
7. Tổng diện tích gieo trồng lúa của ĐBSCL	Triệu ha	3,5	3,4	3,3
8. Tỷ lệ: DT lúa XK/Tổng DT lúa toàn vùng	%	40,0	44,1	48,5

NGUỒN: Rút ra từ Bảng 9.

Trong thực tế, lượng gạo đưa ra khỏi vùng Đồng bằng Sông Cửu long hàng năm thường được phân bổ cho nhu cầu xuất khẩu trên dưới 60%, còn 40% để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ nội địa (điều hòa cho các vùng thiếu gạo và tăng dự trữ quốc gia). Theo dự báo sản xuất lương thực của nước ta trong thời gian tới nhờ thâm canh tăng năng suất có kết quả tốt mà sản lượng sẽ tăng đều trong cả 7 vùng sinh thái, khả năng đáp ứng nhu cầu lương thực tại chỗ của mỗi vùng đều tăng lên, nên việc phân bổ sản lượng gạo hàng hóa đưa ra khỏi vùng Đồng

bằng Sông Cửu long hàng năm sẽ chuyển biến theo chiều hướng giảm tỷ trọng cung ứng cho nhu cầu nội địa và tăng tương ứng tỷ trọng cung ứng cho nhu cầu xuất khẩu (như kết quả tính toán trong *bảng 14* tỷ trọng dành cho xuất khẩu sẽ tăng lên 62,5%, 65,8% và 71,4% vào các năm 2000, 2005 và 2010). Như vậy, để có 4 triệu tấn gạo xuất khẩu vào năm 2000, Đồng bằng Sông Cửu long phải đảm bảo một lượng lúa tiêu chuẩn xuất khẩu khoảng 6,7 triệu tấn (tính theo tỷ lệ thu hồi thành phẩm gạo xuất khẩu bằng 60% so với trọng lượng lúa nguyên liệu, thấp hơn tỷ lệ thu hồi thành phẩm trong xay xát tiêu thụ nội địa là 65%), theo năng suất lúa bình quân dự báo cho Đồng bằng Sông Cửu long vào năm 2000 là 4,7 tấn/ha thì đến năm 2000 cần phải có khoảng 1,4 triệu ha chuyên canh lúa xuất khẩu, chiếm 40% diện tích lúa toàn vùng. Tương tự như vậy, năm 2005 cần có 1,5 triệu ha chuyên canh lúa xuất khẩu, chiếm 44,1% diện tích lúa Đồng bằng Sông Cửu long, để đảm bảo khoảng 8,3 triệu tấn lúa tiêu chuẩn xuất khẩu và triển vọng đến năm 2010 có 1,6 triệu ha chuyên canh lúa xuất khẩu, chiếm 48,5% diện tích lúa toàn vùng, cung ứng khoảng 10 triệu tấn lúa xuất khẩu. Với kết quả tính toán trên, có thể xác định được *mục tiêu cơ bản của giải pháp này là cần phải qui hoạch xây dựng từ 1,4 - 1,6 triệu ha lúa chuyên canh xuất khẩu tại Đồng bằng Sông Cửu long trong thời gian tới.*

Về mặt địa lý, vùng Đồng bằng Sông Cửu long được chia ra 6 tiểu vùng sinh thái gồm: (1) Tiểu vùng phù sa nước ngọt ven Sông Tiền và Sông Hậu; (2) Tiểu vùng đất phù sa nhiễm mặn ven Biển Đông; (3) Tiểu vùng bán đảo Cà Mau; (4) Tiểu vùng đất trũng Tây Sông Hậu; (5) Tiểu vùng tứ giác Long Xuyên; và (6) Tiểu vùng Đồng Tháp Mười. Trong số đó, Tiểu

vùng (1) bắt đầu từ địa phận Sông Cửu long chảy vào biên giới nước ta, trải từ Hồng Ngự, Châu Đốc qua một phần đất của các tỉnh Đồng Tháp, An Giang kéo dài xuống đến Mỹ Tho, Vĩnh Long, Cần Thơ, có diện tích canh tác lúa lớn nhất trong 6 tiểu vùng (với 836 ngàn ha, hầu hết là đất canh tác 2 hoặc 3 vụ lúa trong 1 năm) và các điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội thuận lợi cho việc canh tác lúa, như:

- Cấu tạo về địa chất, thổ nhưỡng là đất phù sa mới phì nhiêu, cân đối các yếu tố vi lượng NPK (đạm - lân - kali) rất thuận lợi cho cây lúa phát triển.
- Nông dân ở đây có trình độ cao về mặt am hiểu và thực hành kỹ thuật canh tác lúa, sử dụng các giống lúa mới và thâm canh tăng năng suất lúa.
- Các mặt đầu tư thủy lợi hóa và cơ giới hóa sản xuất của Tiểu vùng (1) cũng cao hơn các Tiểu vùng khác.
- Trình độ sản xuất lúa hàng hóa của Tiểu vùng (1) đã phát triển cao, qui mô sản xuất ở cấp đơn vị (nông hộ) khá lớn và mang tính chuyên canh rõ nét (đơn cử trường hợp huyện Cai Lậy - tỉnh Tiền Giang do tập trung chuyên canh tốt, luôn dẫn đầu về năng suất và đã từng đạt kỷ lục năng suất lúa sản xuất đại trà toàn huyện 11 tấn/ha/năm).

Ngoài ra, Tiểu vùng (1) còn có ưu thế phát triển giao lưu hàng hóa nhờ trục giao thông đường thủy quan trọng nhất Nam bộ là 2 nhánh Sông Tiền và Sông Hậu, vừa có cảng Cần Thơ tại chỗ, vừa nối liền với cảng Sài Gòn, rất thuận lợi cho việc phát triển xuất khẩu gạo. Vì vậy, chúng tôi đề nghị lấy Tiểu vùng (1) làm địa bàn cơ bản để xây dựng vùng lúa chuyên

canh xuất khẩu. Tuy nhiên, về mặt phân bố sản xuất, Tiểu vùng này chỉ thuận lợi trong các vụ Đông Xuân và Hè Thu, diện tích canh tác vụ mùa không nhiều do bị ảnh hưởng lũ lụt (hứng lũ từ thượng nguồn Sông Cửu long tràn về, đỉnh lũ thường rơi vào giữa tháng 8 hàng năm, nhiều khu vực ngập nước sâu không thể canh tác vụ mùa). Do đó, cần phải xem xét tình hình phân bố sản xuất lúa toàn diện của Đồng bằng Sông Cửu long để xác định thêm một số khu vực bổ sung hoàn chỉnh vùng lúa chuyên canh xuất khẩu sao cho tần suất và mật độ sản xuất được phân bố hợp lý giữa 3 vụ lúa chính trong năm.

BẢNG 15: TÌNH HÌNH PHÂN BỐ DIỆN TÍCH SẢN XUẤT LÚA THEO MÙA VỤ CỦA ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG NĂM 1995.
(Đơn vị: Ngàn ha).

TỈNH	VỤ ĐÔNG XUÂN	VỤ HÈ THU	VỤ MÙA	TỔNG CỘNG
Long An	205,9	130,6	38,0	374,5
Đồng Tháp	196,6	175,3		371,9
An Giang	209,8	190,0	15,2	415,0
Tiền Giang	96,1	178,0	7,6	281,7
Bến Tre	23,6	23,3	51,9	98,8
Vĩnh Long	74,8	118,7	4,5	198,0
Trà Vinh	46,0	73,3	81,2	200,5
Cần Thơ	167,2	212,8	8,2	388,2
Sóc Trăng	69,3	140,4	121,0	330,7
Kiên Giang	155,4	188,8	95,5	439,7
Bạc Liêu	7,1	28,7	117,5	153,3
Cà Mau	2,2	39,8	178,5	220,5
TOÀN VÙNG	1.254,0	1.499,7	719,1	3.472,8

NGUỒN: Tổng Cục Thống Kê, 1998.

Theo hiện trạng phân bố sản xuất như trên, có thể bổ sung thêm một phần diện tích lúa của các tỉnh Long An, Sóc Trăng, Kiên Giang, Bạc Liêu và Cà Mau vào vùng lúa chuyên canh xuất khẩu. Trong này, vụ mùa được canh tác khá tập trung ở 4 tỉnh Sóc Trăng, Kiên Giang, Bạc Liêu và Cà Mau. Từ đó, chúng tôi đề xuất một phạm vi không gian rộng khoảng 2 triệu ha để chọn lựa qui hoạch xây dựng từ 1,4 - 1,6 triệu ha chuyên canh lúa xuất khẩu với cơ cấu mùa vụ được phân bố như sau:

- Vụ Đông Xuân: 700 ngàn ha, ở các tỉnh Long An, Đồng Tháp, An Giang, Cần Thơ, Kiên Giang.
- Vụ Hè Thu: 900 ngàn ha, ở các tỉnh Long An, Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Vĩnh Long, Cần Thơ, Kiên Giang.
- Vụ mùa: 400 ngàn ha, ở Sóc Trăng, Kiên Giang, Bạc Liêu, Cà Mau.

Đồng thời, dựa theo hiện trạng về diện tích và năng suất lúa của các huyện trong từng tỉnh thuộc địa bàn nêu trên, có thể xác định luôn các tiểu vùng (cấp huyện) chuyên canh lúa xuất khẩu cần chú trọng đầu tư phát triển như sau:

- Tỉnh Long An: Mộc Hóa, Tân Thạnh, Cần Đức, Châu Thành.
- Tỉnh Đồng Tháp: Hồng Ngự, Tam Nông, Thanh Bình, Cao Lãnh, Tháp Mười, Lấp Vò, Lai Vung.
- Tỉnh An Giang: Châu Thành, Thoại Sơn, Phú Châu, Phú Tân, Chợ Mới.

- Tỉnh Tiền Giang: Cái Bè, Cai Lậy, Châu Thành, Chợ Gạo.
- Tỉnh Vĩnh Long: Bình Minh, Tam bình, Trà Ôn, Vũng Liêm.
- Tỉnh Cần Thơ: Thốt Nốt, Ô môn, Châu Thành, Phụng Hiệp, Long Mỹ.
- Tỉnh Sóc Trăng: Mỹ Tú, Long Phú, Mỹ Xuyên, Thạnh Trị.
- Tỉnh Kiên Giang: Tân Hiệp, Giồng Riềng, Châu Thành, An Biên, Vĩnh Thuận.
- Tỉnh Bạc Liêu: Hồng Dân, Vĩnh Lợi, Giá Rai.
- Tỉnh Cà Mau: Thới Bình, Cái Nước.

Ngoài ra, có điều đáng chú ý tại địa bàn được đề xuất qui hoạch vùng lúa chuyên canh xuất khẩu nêu trên là hiệu quả của phương thức độc canh cây lúa thấp hơn 2 - 3 lần so với hiệu quả của phương thức luân canh giữa lúa với một số loại cây công nghiệp ngắn ngày khác; và thấp hơn 6 - 12 lần so với hiệu quả của các vườn cây ăn trái dài ngày ở thời kỳ cho trái ổn định (sau giai đoạn đầu tư cơ bản từ 3 - 5 năm)^[29]. Do đó, có ý kiến cho rằng chi phí cơ hội sản xuất lúa của Tiểu vùng phù sa nước ngọt ven sông Tiền, sông Hậu cao hơn các nơi khác (như Tứ giác Long Xuyên, Đồng Tháp Mười...), vậy có nên giảm diện tích chuyên canh lúa ở Tiểu vùng (1), tăng tương ứng diện tích canh tác cây công nghiệp ngắn ngày và cây ăn trái để tăng hiệu quả kinh tế của tiểu vùng này hay không?. Theo chúng tôi thì không thể tùy tiện muốn tăng bao nhiêu đất trồng cây công nghiệp hoặc cây ăn trái cũng được.

bởi vì việc canh tác cây công nghiệp bị giới hạn rất nhiều về điều kiện thổ nhưỡng, địa hình, thủy văn của Đồng bằng Sông Cửu long. Mặt khác, việc đẩy mạnh trồng cây ăn trái cũng sẽ gặp nhiều hạn chế như: khâu chế biến trái cây chưa phát triển, lại không thể dự trữ sản phẩm như lúa, việc tiêu thụ trên thị trường nội địa không ổn định, chịu ảnh hưởng nặng nề của yếu tố thời vụ khiến cho giá cả bấp bênh (người chủ vườn có thể lời to nếu trúng giá hoặc dễ dàng bị lỗ nặng khi rớt giá) mà hiện nay trái cây của ta rất khó xuất khẩu vì lợi thế so sánh không cao. Còn một điều quan trọng nữa là cây ăn trái và lúa không thể chồng lấn địa bàn phát triển của nhau, vì việc phát triển cây ăn trái cũng bị phụ thuộc cao độ vào điều kiện thổ nhưỡng tự nhiên mà trong thực tế đã hình thành những vùng cây đặc sản như: sầu riêng *Cái Mon*, quýt tiêu *Lai Vung*, bưởi năm roi *Bình Minh*... Cho đến nay, diện tích gieo trồng lúa luôn chiếm tuyệt đại bộ phận (trên dưới 95%)^[1] trong cơ cấu diện tích trồng cây hàng năm của Tiểu vùng (1), đủ chứng tỏ rằng việc đề xuất lấy tiểu vùng này làm địa bàn cơ bản để xây dựng vùng lúa chuyên canh xuất khẩu là phù hợp với tập quán canh tác và hiệu quả kinh tế - xã hội chung của Đồng bằng Sông Cửu long. Đồng thời, trong cơ sở dự báo phát triển sản xuất lúa của cả nước nói chung và của Đồng bằng Sông Cửu long nói riêng (xem *bảng 9* và *bảng 14*) chúng tôi đã tính đến khả năng diện tích lúa sẽ giảm dần trong thời gian tới, việc tăng sản lượng lúa chủ yếu dựa vào yếu tố tăng năng suất.

4.1.1.2. Tuyển chọn và lai tạo giống lúa.

Đây là công tác trọng tâm để giải quyết nâng cao năng suất lúa nói chung và đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu. Trong này có mấy vấn đề đáng chú ý như sau:

- Trên bình diện chung, cần tập trung phát triển các loại lúa ngắn ngày (có thời gian sinh trưởng từ 100 - 120 ngày) cho phù hợp với chu kỳ sản xuất 3 vụ/năm ở nước ta. Đối với các tiểu vùng lúa chuyên canh xuất khẩu thì tuyển chọn những giống lúa ngắn ngày vừa có năng suất cao, vừa đảm bảo các tiêu chuẩn hạt dài, ít bạc bụng, ngon cơm, đáp ứng tốt các yêu cầu về chất lượng gạo của thị trường thế giới. Hiện nay có nhiều giống tốt được nghiên cứu tuyển chọn trong nước có thể thay thế cho các giống lúa ngoại nhập, như: VND 95-19, IR 59656-68, OM 1570, OM 1754, IR 59673, OM 1325, IR 1704... Trong này, đặc biệt lưu ý tại những địa phương dọc theo đồng lũ ở Đồng bằng Sông Cửu Long (Long An, Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Vĩnh Long, Cần Thơ, Kiên Giang) đỉnh lũ thường rơi vào giữa tháng 8 hàng năm, nên cần nghiên cứu áp dụng các giống lúa cực ngắn ngày (thời gian sinh trưởng khoảng 83 - 90 ngày) gieo cấy cho vụ Hè Thu ở những khu vực ngập sâu để có thể thu hoạch trước khi nước lũ dâng cao, tránh thiệt hại do lũ lụt gây ra và bảo đảm không bị sụt giảm về sản lượng lúa.
- Song song đó, cần nghiên cứu đưa các giống lúa lai vào sản xuất, nâng tỷ lệ lúa lai lên khoảng 20% vào năm 2005 và 30% vào năm 2010 để vừa tích cực tăng năng suất và sản lượng lúa (các giống lúa lai 2 dòng, 3 dòng có năng suất bình quân cao hơn các giống thuần 1 dòng khoảng 20%); đồng thời, vẫn bảo đảm được sự đa dạng sinh học trong sản xuất lúa gạo theo

chủ trương của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Trong thực tế, các giống lúa lai 2 dòng du nhập từ Trung Quốc thích hợp với điều kiện khí hậu lạnh ẩm ở Miền Bắc nên đang phát triển tốt (chỉ trong vài năm diện tích gieo trồng đã vượt quá 100 ngàn ha). Riêng Miền Nam cần phải có những tổ hợp lúa lai khác cho phù hợp với điều kiện khí hậu nắng nóng quanh năm. Hiện nay, chúng ta đang có triển vọng tạo ra các tổ hợp lúa lai 2 dòng và 3 dòng cho gạo hạt dài, không bạc bụng, phẩm chất ngon, thích hợp cho việc chế biến xuất khẩu để phát triển sản xuất tại các tỉnh Nam bộ, nhất là tại tiểu vùng phù sa nước ngọt ven sông Tiền và sông Hậu.

- Ngoài ra, việc phát triển sản xuất lúa thơm xuất khẩu hiện nay chưa mạnh, trong thời gian tới yêu cầu các doanh nghiệp và cơ quan quản lý xuất khẩu gạo tổ chức thông tin hướng dẫn các đơn vị nghiên cứu lai tạo giống lúa và giới nông dân đẩy mạnh sản xuất lúa thơm xuất khẩu cho phù hợp với nhu cầu thị trường, tăng dần tỷ trọng gạo thơm lên khoảng 10 - 15 % trong cơ cấu gạo xuất khẩu vào năm 2005, sau đó nâng lên trên dưới 30% vào năm 2010. Có mấy hướng chính để phát triển lúa thơm xuất khẩu như sau:

- ♦ Một là, sử dụng các giống lúa đã lai tạo ngắn ngày (100 - 120 ngày), năng suất cao như các giống lúa ngắn ngày khác (từ 6 - 8 tấn/ha/vụ), thích hợp với các vụ Đông Xuân và Hè Thu trong điều kiện sản xuất ở Miền Nam, phẩm chất gạo ngon, qui cách hạt rất dài (7,2mm trở lên), không bạc bụng, đáp

gạo có ứng tốt tiêu chuẩn gạo xuất khẩu cao cấp (chẳng hạn như giống JASMIN-85 của Viện nghiên cứu lúa gạo quốc tế - IRRI - đã du nhập vào Việt Nam từ năm 1992 và đang phát triển tốt ở Đồng bằng Sông Cửu long). Tuy nhiên, trong hướng này yêu cầu phải có đơn vị chuyên nghiên cứu cải tiến giống lúa liên tục để chống thoái hóa và sản xuất lúa giống qui mô lớn để cung cấp cho nông dân.

♦ Hai là, sử dụng các giống lúa thơm địa phương có thời gian sinh trưởng từ 150 - 170 ngày, thích hợp với vụ mùa chính, năng suất trung bình 3 - 4 tấn/ha/vụ. Đây là các loại lúa *Nàng Thơm* cho gạo có phẩm chất rất thơm ngon, mang bản sắc riêng của Việt Nam, nhưng thường không đạt qui cách gạo cao cấp xuất khẩu do độ dài hạt chỉ phổ biến từ 6,2 - 7mm và tỷ lệ bạc bụng nhiều. Do đó, yêu cầu các đơn vị nghiên cứu tiếp tục tuyển chọn và cải tạo giống để đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn gạo cao cấp xuất khẩu như: tăng độ dài hạt từ 7mm trở lên; giảm tỷ lệ bạc bụng và tăng độ trong của hạt gạo; đồng thời, rút ngắn thời gian sinh trưởng xuống còn khoảng 120 ngày để đưa vào sản xuất cả trong các vụ Đông Xuân và Hè Thu, nhằm nhanh chóng tăng sản lượng lúa thơm đáp ứng nhu cầu chế biến xuất khẩu.

♦ Ba là, du nhập những giống lúa đặc sản nổi tiếng thế giới về thuần hóa vào điều kiện sản xuất Việt Nam để chế biến ra các loại gạo đặc biệt xuất khẩu cho một số khách hàng cao cấp nhất định.

Các giống lúa này thường có năng suất thấp hoặc trung bình, nhưng bù lại nó có giá trị thương phẩm rất cao. Như giống JAPONICA xuất xứ từ Nhật Bản, cho gạo hạt tròn (ngắn), thơm, dẻo, năng suất khoảng 3 tấn lúa/ha/vụ (chỉ bằng 60 - 70% so với nhiều giống lúa khác), nhưng giá xuất khẩu từ 800 - 1.000 USD/tấn gạo (cao gấp 3 - 4 lần giá gạo thường). Nếu sản xuất được loại gạo JAPONICA thì các doanh nghiệp xuất khẩu gạo sẽ mở được hướng thị trường mới sang Nhật Bản và một số nước Tây Âu. Tuy khối lượng mẫu dịch của loại gạo này không lớn nhưng hiệu quả rất cao, chúng ta cần qui hoạch một số diện tích nhất định đưa vào sản xuất, làm phong phú thêm cơ cấu mặt hàng gạo xuất khẩu, góp phần tích cực nâng cao hiệu quả sản xuất và xuất khẩu gạo của Việt Nam.

- Cuối cùng là vấn đề nhân giống lúa, cần chuyên môn hóa cao độ công việc này để khắc phục tình trạng thả nổi khâu cung cấp lúa giống hiện nay (đa số nông dân tự trích một phần sản lượng thu hoạch vụ trước làm giống gieo cấy vụ sau, chậm thay đổi giống lúa, nhiều nguy cơ sử dụng giống đã bị thoái hóa). Đối với vùng lúa chuyên canh xuất khẩu, chúng tôi đề nghị mỗi tiểu vùng đều phải chọn chân ruộng thích hợp để lập nông trại sản xuất lúa giống. Trên cơ sở đó, vừa đảm bảo cung cấp ổn định cho nông dân lúa giống có chất lượng tốt, độ thuần chủng cao, vừa kết hợp hướng dẫn sản xuất thay đổi giống lúa kịp thời, phù hợp với nhu cầu thị trường.

4.1.1.3. Vấn đề cải tiến kỹ thuật canh tác lúa.

Hiện nay công tác khuyến nông đã được tổ chức ở hầu hết các địa phương. trong đó, việc hướng dẫn kỹ thuật canh tác lúa tiên tiến (gồm các khâu liên hoàn: làm đất, gieo sạ/cấy, chăm sóc làm cỏ, tưới tiêu, bón phân, trừ sâu) rất được chú trọng để loại trừ dần tình trạng lạc hậu trên phương diện này, thúc đẩy tăng năng suất lúa tích cực hơn. Nhưng trong thực tế hiệu quả còn hạn chế vì lực lượng cán bộ khuyến nông mỏng, mạng lưới nông dân tham gia chương trình khuyến nông còn quá ít, khoa học kỹ thuật mới chỉ tiếp cận được đến tầng lớp trung nông, đa số nông dân nghèo (ít nhất 60%) chưa có điều kiện áp dụng kỹ thuật tiên tiến^[35,62]. Hơn nữa, thực trạng qui hoạch nội đồng manh mún kiểu sản xuất nhỏ khó áp dụng phương tiện cơ giới hiện đại, không thuận lợi cho việc cơ giới hóa sản xuất. Do đó, để đẩy mạnh vấn đề cải tiến kỹ thuật canh tác lúa trong thời gian tới, về mặt quản lý cần giải quyết tốt các biện pháp sau đây:

- Đầu tư mạnh mẽ hơn cho công tác khuyến nông, thu hút ngày càng nhiều nông dân sản xuất giỏi tham gia vào mạng lưới điểm canh tác đối chứng, tạo điều kiện phổ biến rộng rãi phương pháp kỹ thuật tiên tiến của chương trình khuyến nông.
- Chính phủ phải có chính sách tài trợ thích hợp cho số đông nông dân thuộc tầng lớp trung bình có khả năng trang bị phương tiện kỹ thuật hiện đại để phục vụ yêu cầu thâm canh lúa (như: cung cấp tín dụng ưu đãi, giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp có thời hạn để khuyến khích nông dân đầu tư).

- Các địa phương thuộc những vùng chuyên canh lúa tập trung (Đồng bằng Sông Cửu long và Đồng bằng Sông Hồng) phải chú trọng hướng dẫn nông dân tiến hành cải tạo đồng ruộng, tạo điều kiện áp dụng ngày càng rộng rãi hơn các phương tiện cơ giới hiện đại trong qui trình canh tác lúa, phát triển theo hướng sản xuất lớn.

4.1.1.4. Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Những nội dung cơ bản của vấn đề phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn bao gồm: phát triển thủy lợi, khai hoang phục hóa tăng diện tích canh tác, cung cấp điện phục vụ sản xuất nông nghiệp và phát triển giao thông nông thôn. Trong thời gian qua Chính phủ đã quan tâm đầu tư khá tốt vào các lĩnh vực thủy lợi, kéo diện về nông thôn phục vụ sản xuất nông nghiệp, khai hoang ở các tiểu vùng Đồng Tháp Mười và Tứ giác Long Xuyên thuộc Đồng bằng Sông Cửu long, nhờ đó trên phạm vi toàn quốc diện tích canh tác lúa 2 và 3 vụ đã tăng nhanh, tương ứng với sự giảm đi của diện tích canh tác lúa mùa 1 vụ, góp phần đưa đến kết quả khả quan về sản xuất lúa (như đã phân tích trong mục 2.2.1, qua 22 năm tính đến 1997, diện tích gieo trồng lúa tăng 1,3 lần, năng suất lúa tăng 1,7 lần và sản lượng lúa tăng 2,3 lần). Tuy nhiên, hệ thống giao thông nông thôn (cả đường bộ và đường sông) chưa được phát triển tương thích, và trong công tác thủy lợi cũng còn nhiều việc cần phải được chú trọng giải quyết trong thời gian tới như: ở vùng trọng điểm lúa Đồng bằng Sông Cửu long, sau khi đã giải quyết tốt hệ thống kênh tưới tiêu nội đồng, hệ thống kênh dẫn nước ngọt để tiêu phèn,

phèn, rửa mặn cho các khu nhiễm phèn, nhiễm mặn, giờ đây đòi hỏi phải tăng cường mạnh mẽ hơn hệ thống bờ bao và đề ngăn lũ, nhất là phải xây dựng sớm hệ thống kênh dẫn lũ thoát nhanh ra biển phía Tây (ở điểm cuối dòng lũ thuộc địa phận tỉnh Kiên Giang) để đảm bảo an toàn cho việc thu hoạch vụ lúa Thu (vốn là vụ lúa có diện tích gieo trồng lớn nhất Đồng bằng Sông Cửu long). Theo đó, trong kế hoạch 5 năm 1996 - 2000 của Nhà nước đã trù tính đến một số mục tiêu đầu tư cấp bách về phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất nông nghiệp như sau:

- Đầu tư phát triển thủy lợi đến năm 2000: 10.474 tỷ VNĐ, phân bổ cho:
 - ◆ Khu vực Miền Bắc : 1.815 tỷ VNĐ.
 - ◆ Khu vực Miền Trung : 2.459 tỷ VNĐ.
 - ◆ Khu vực Miền Đông Nam bộ : 1.700 tỷ VNĐ.
 - ◆ Khu vực Miền Tây Nam bộ : 4.500 tỷ VNĐ.
- Đầu tư phát triển giao thông nông thôn (về đường bộ) đến năm 2000: 2.244 tỷ VNĐ.
- Đầu tư cải tạo tuyến đường sông Tp.Hồ Chí Minh - Kiên Giang -Cảng Cần Thơ: 660 tỷ VNĐ...

4.1.1.5. Giải quyết vốn đầu tư phát triển sản xuất.

Đây là điểm lớn nhất của vấn đề phát triển sản xuất nông nghiệp nói chung và sản xuất lúa gạo nói riêng, đòi hỏi sự nỗ lực chung của Nhà nước và nhân dân cùng phối hợp giải quyết. Phù hợp với các mục tiêu chiến lược đã xác định (như những nội dung cơ bản được trình bày trong mục 2.1), Chính

phủ đã cụ thể hóa các giải pháp về vốn đầu tư đến năm 2000, mà theo đó tổng nhu cầu vốn đầu tư, dự tính theo phương pháp "Tỷ suất Vốn - Sản phẩm gia tăng" (Incremental - Capital - Output Ratio, viết tắt là ICOR, tính bằng tỷ lệ vốn đầu tư/GDP chia cho tỷ lệ gia tăng GDP cùng thời kỳ), của toàn bộ nền kinh tế trong giai đoạn 1996 - 2000 khoảng 41 - 42 tỷ USD (theo mặt bằng giá 1995). Trong đó, phân bổ cho khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản 20%, tương ứng 8,4 tỷ USD, và theo mối tương quan về cơ cấu ngành trong nhóm này thì riêng ngành nông nghiệp sẽ chiếm 80% trong số 8,4 tỷ USD nói trên, bằng 6,7 tỷ USD. Cuối cùng, trong cơ cấu nội bộ ngành nông nghiệp thì khu vực trồng trọt chiếm 75% với nhu cầu vốn đầu tư tương ứng là 5 tỷ USD, qui ra khoảng 55.000 tỷ VNĐ.

Cũng theo phương pháp tính thông qua chỉ số ICOR, trong "Phương án Quy hoạch Tổng thể Phát triển Kinh tế - Xã hội vùng Đồng bằng Sông Cửu long Thời kỳ đến năm 2010" của Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã dự tính nhu cầu vốn đầu tư cho khu vực nông, lâm nghiệp, thủy sản của Đồng bằng Sông Cửu long là 12.136 tỷ VNĐ trong giai đoạn 1996 - 2000 và 23.394 tỷ VNĐ trong giai đoạn 2001 - 2010. Theo chúng tôi, với yêu cầu tăng trưởng khá nhanh về sản xuất nông nghiệp, nhất là tăng nhanh sản lượng lúa gạo phục vụ cho mục tiêu an toàn lương thực và xuất khẩu, thì trong giai đoạn trước mắt Đồng bằng Sông Cửu long cần rất nhiều vốn đầu tư cơ bản, mà chỉ số ICOR được xác định trong phương án chỉ có 2,77 cho giai đoạn 1996 - 2000 và 3,02 cho giai đoạn 2001 - 2010, dẫn đến mức dự báo nhu cầu vốn đầu tư như trên là tương đối thấp. Nếu dự tính chỉ số ICOR đạt mức 3,5 ngay trong giai đoạn 1996 - 2000 thì nhu cầu vốn đầu tư tương ứng cho khu vực nông, lâm

ng nghiệp, thủy sản của Đồng bằng Sông Cửu long cùng giai đoạn 1996 - 2000 sẽ phải nâng lên ít nhất là 15.334 tỷ VNĐ. Điều này phù hợp với kết quả đầu tư vốn của ngành ngân hàng trong thực tế, theo số liệu của Ngân hàng Nhà nước, năm 1996 toàn ngành ngân hàng đã cấp tín dụng đầu tư trung, dài hạn để phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và thủy lợi cho Đồng bằng Sông Cửu long 2.100 tỷ VNĐ, bằng 14% tổng số vốn cho vay; các con số tương ứng của kế hoạch năm 1997 là 3.600 tỷ VNĐ và 20%^[44]. Từ đó, có thể ước tính nhu cầu vốn đầu tư cố định cho ngành nông nghiệp của vùng Đồng bằng Sông Cửu long trong cả giai đoạn 1996 - 2000 sẽ không dưới mức 15.000 tỷ VNĐ.

Về cơ cấu nguồn vốn đầu tư được dự kiến như sau: nguồn vốn tự có của nông dân hiện nay khoảng 30% (do khả năng tích lũy còn hạn chế) sẽ tăng dần lên mức 50% trong thời gian tới. Ngược lại, nguồn vốn đầu tư của Nhà nước từ mức 70% (do phải đầu tư nhiều vào lĩnh vực cơ sở hạ tầng trong thời gian trước mắt) sẽ giảm dần xuống mức 50%, tương thích với khả năng tăng tích lũy đầu tư của nông dân trong tương lai.

4.1.2. Trong khâu thu hoạch và xử lý sau thu hoạch.

Công đoạn thu hoạch và xử lý sau thu hoạch bao gồm các việc: cắt gom, vận chuyển, suốt đập, phơi sấy, làm sạch, tồn trữ và bảo quản. Tổng mức hao hụt trong công đoạn này hiện nay khoảng 9 -11%, cần xử lý tốt các việc nêu trên để giảm mức hao hụt, tăng sản lượng thu hoạch và giảm thiểu thiệt hại kinh tế (do lúa gạo bị biến chất nếu xử lý sau thu hoạch không tốt). Đặc biệt lưu ý, vụ Hè Thu ở Đồng bằng Sông Cửu long và cả Miền Nam nói chung thu hoạch rộ vào

giữa mùa mưa (tháng 7, tháng 8) nếu không sấy lúa hạ độ ẩm kịp thời thì hạt gạo bên trong sẽ bị ẩm vàng, không đạt tiêu chuẩn chế biến xuất khẩu. Trong khi đó, phần lớn nông dân không có đủ phương tiện phơi sấy và bảo quản, bị buộc phải bán lúa ngay sau vụ thu hoạch (theo đánh giá của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn thì ở Đồng bằng Sông Cửu Long, vựa lúa hàng hóa lớn nhất nước, có đến 75% nông hộ bán lúa ngay sau vụ thu hoạch), nên ẩm độ của lúa hàng hóa thường rất cao (16 - 18%) so với tiêu chuẩn đưa vào chế biến hoặc dự trữ (14 - 14,5%). Do đó, với cách làm hiện nay, trong mùa mưa các doanh nghiệp sẽ rất khó tuyển chọn lúa nguyên liệu tốt để chế biến xuất khẩu, dẫn đến nghịch lý là mặc dù trúng mùa, sản lượng lúa tăng liên tục nhưng cứ vào kỳ thu hoạch rồi thì giá lúa lại hạ, làm giảm thu nhập của nông dân, gạo thành phẩm bị giảm chất lượng nhưng giá thành cao, khó xuất, vì vậy mà nhiều doanh nghiệp xuất khẩu gạo bị thua lỗ. Để giải quyết tình trạng trên, cần tập trung vào các mặt sau đây:

- *Một mặt*, Nhà nước cần có chính sách tài trợ vốn và tăng cường hướng dẫn kỹ thuật để nông dân trực tiếp đầu tư trang thiết bị gặt đập, suốt lúa, phương tiện vận chuyển, máy sấy nhỏ (500 - 1.000 kg/mẻ sấy), kho và phương tiện bảo quản lúa gạo qui mô nhỏ phù hợp với cấp nông hộ.
- *Mặt khác*, Chính phủ cần phải thông qua Cục Dự trữ Quốc gia và các doanh nghiệp nhà nước để tổ chức đầu tư hệ thống máy sấy, kho trung chuyển, kho dự trữ qui mô lớn và hiện đại, phân bổ mùng lưới hợp lý, phục vụ tốt cho công tác xử lý sau thu hoạch ở các địa

phương, nhất là ở các tiểu vùng chuyên canh lúa xuất khẩu. Theo tính toán của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, trong vài năm tới nhu cầu đầu tư của vùng trọng điểm lúa Đồng bằng Sông Cửu long cần 400 - 500 tỷ VNĐ để phát triển hệ thống phơi sấy lúa và cần ít nhất là 500 tỷ VNĐ để xây thêm hệ thống kho tàng.

4.1.3. Trong khâu chế biến gạo.

4.1.3.1. Vấn đề xây dựng và hoàn thiện bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam.

Việc xây dựng một bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam và hoàn thiện dần bảng tiêu chuẩn đó cho phù hợp với những điều kiện đặc thù của nền sản xuất chế biến lúa gạo nước ta để làm chuẩn cho việc đo lường chất lượng sản phẩm trong hoạt động mua bán gạo (cả trên thị trường nội địa và xuất khẩu) là một yêu cầu tất yếu khách quan. Nhưng từ trước đến nay tập quán tiêu dùng gạo trên thị trường nội địa khá đơn giản, người tiêu dùng chỉ quan tâm trước tiên đến phẩm chất gạo xem khi nấu chín cơm nở xốp hay dẻo, mềm hay cứng, có mùi thơm hay không?. Về qui cách sản phẩm người ta chỉ xét đến khía cạnh gạo được xát trắng mức nào, lúa và tạp chất còn lẫn nhiều hay ít, có đưa ra dùng ngay được không?, các yếu tố khác như độ dài hạt, tỷ lệ tấm và gạo gãy, độ bóng của hạt gạo... không quan trọng lắm, nên với trình độ công nghệ xay xát trung bình, thậm chí khá lạc hậu (nhiều nhà máy còn sử dụng công đoạn bốc trấu bằng cối đá) cũng đảm bảo thỏa mãn được yêu cầu về qui cách gạo cung cấp cho thị trường nội địa. Do đó mà trước đây chúng ta chưa quan tâm đúng mức đến

việc xây dựng một bảng tiêu chuẩn gạo hoàn chỉnh. Khi khả năng xuất khẩu gạo tăng mạnh từ năm 1989, nước ta cũng có xây dựng bảng tiêu chuẩn gạo xuất khẩu để phục vụ cấp thời cho hoạt động xuất khẩu gạo. Nhưng bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam còn khá đơn giản so với các tiêu chuẩn gạo phổ biến trong hoạt động mậu dịch gạo thế giới (như: tiêu chuẩn gạo của Bộ Thương mại Thailand; tiêu chuẩn gạo xuất khẩu của Công ty giám định tổng hợp SGS - Thụy Sĩ; tiêu chuẩn gạo của ISO - International Standardization Organization...), phản ánh trình độ sản xuất và chế biến lúa gạo của nước ta còn thấp hơn trình độ thế giới, giữa chúng có những điểm khác biệt cơ bản như sau:

- Về chủng loại và qui cách sản phẩm, bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam chỉ qui định các thông số kỹ thuật của 3 nhóm gạo trắng xuất khẩu sau đây:
 - ◆ Nhóm hạt rất dài, gồm có gạo nguyên 100% loại A và loại B.
 - ◆ Nhóm hạt dài, gồm các loại gạo 5, 10, 15, 20, 25 và 35% tấm.
 - ◆ Nhóm hạt trung bình và ngắn, có gạo 10, 15, 20, 25, 35 và 45% tấm.

Trong khi đó, các tiêu chuẩn gạo quốc tế thường phong phú hơn, vì nó bao gồm đầy đủ các loại sản phẩm liên quan khác được chế biến từ lúa, chẳng hạn như bảng tiêu chuẩn gạo của Bộ Thương mại Thailand đưa ra 18 mục định nghĩa làm cơ sở để qui định tiêu chuẩn rất cụ thể của 11 loại gạo trắng (từ gạo nguyên 100% đến gạo 45% tấm); 7 loại tấm (phụ phẩm thu được từ việc chế biến gạo trắng xuất khẩu); 8 loại gạo lức;

ngoài ra, còn qui định tiêu chuẩn của cả những loại nếp, gạo đỏ, gạo sảy...

- Một khác, do các giống lúa sản xuất trong nước có độ dài hạt kém hơn mà chưa cải thiện được nên bằng tiêu chuẩn gạo Việt Nam chỉ phân loại hạt gạo theo 3 nhóm: hạt rất dài (hạt nguyên có chiều dài từ 7mm trở lên), hạt dài (từ 6,2mm đến dưới 7mm), hạt trung bình và ngắn (dưới 6,2mm). Trong khi các tiêu chuẩn gạo quốc tế nêu trên phân làm 4 nhóm với qui định về kích cỡ hạt dài hơn (như đã đề cập tại 3.2.3), gồm: hạt rất dài (hạt nguyên có chiều dài trên 7mm), hạt dài (từ trên 6,6mm đến 7mm), hạt trung bình (từ trên 6,2mm đến 6,6mm) và hạt ngắn (từ 6,2mm trở xuống).

Với những khác biệt đó, trong thực tế hầu như khách hàng nước ngoài chỉ chấp nhận tiêu chuẩn gạo Việt Nam và nhờ đến đơn vị kiểm phẩm trong nước (Vinacontrol, Foodcontrol) cấp chứng chỉ chất lượng cho các hợp đồng mua bán gạo cấp thấp; còn đối với các hợp đồng mua bán gạo cao cấp khách hàng thường yêu cầu đơn vị kiểm phẩm nước ngoài (đa số trường hợp là SGS) kiểm tra và cấp chứng chỉ chất lượng theo tiêu chuẩn gạo quốc tế mà họ lựa chọn. Do vậy, trong thời gian tới cơ quan nhà nước quản lý về đo lường chất lượng cần phối hợp với Bộ Thương mại và các đơn vị kiểm tra chất lượng hàng xuất nhập khẩu nghiên cứu nhu cầu và thị hiếu của những khách hàng thường mua gạo Việt Nam để sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện dần bảng tiêu chuẩn gạo, làm cơ sở hướng dẫn các nhà sản xuất và chế biến lúa gạo trong nước

tích cực đầu tư cải thiện qui cách chất lượng sản phẩm phục vụ đặc biệt hơn cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo.

4.1.3.2. Vấn đề đầu tư cải tạo và hiện đại hóa hệ thống xay xát lúa gạo.

Muốn cải tạo và hiện đại hóa hệ thống xay xát để nâng cao qui cách chất lượng gạo xuất khẩu, trước hết yêu cầu phải cải tiến về mặt công nghệ như sau:

- Ở công đoạn nhập nguyên liệu cần chú trọng trang bị phương tiện sàng tách tạp chất và máy sấy để đảm bảo lúa đạt tiêu chuẩn về độ sạch và độ ẩm trước khi vào xay, nhất là đạt độ ẩm tiêu chuẩn (14 - 14,5%) sẽ giảm thiểu được tỷ lệ gạo gãy trong quá trình xay xát.
- Trong qui trình chế biến cần thay phương pháp công nghệ cũ (với đặc điểm dùng cối đá để bóc trấu và chà trắng) trước đây bằng phương pháp công nghệ hoàn chỉnh hơn. Trong đó, bóc trấu bằng rulo cao su sẽ cho tỷ lệ gạo lật (gạo lứt) cao hơn; bóc cám bằng thanh trượt lặp nhiều lần (phạm vi điều chỉnh 2 - 4 lần) đảm bảo gạo trắng hơn mà ít bị gãy nát hơn; đánh bóng để lau sạch lớp cám mịn bám trên bề mặt hạt gạo giúp dự trữ được lâu hơn; sàng lọc tạp chất lần thứ hai nhằm loại tạp chất triệt để hơn (đối với những nhà máy chuyên chế biến gạo cao cấp xuất khẩu cần trang bị cả máy lựa tách hạt khác màu bằng phương pháp cảm quang điện tử để loại trừ hạt ẩm vàng và hạt lúa còn sót lại); ở công đoạn cuối cùng bán thành phẩm được sàng phân loại chi tiết, cho vào các thùng chứa riêng biệt theo các nhóm: hạt nguyên (hai đầu

hạt gạo đều nhọn), hạt mé đầu (ít nhất bằng 8/10 hạt nguyên), gạo gãy hay tấm lớn (từ 5/10 đến dưới 8/10 hạt nguyên), tấm vừa (từ 2,5/10 đến dưới 5/10 hạt nguyên), tấm nhỏ (nhỏ hơn 2,5/10 hạt gạo nguyên), từ đó cho phép phối trộn gạo thành phẩm theo qui cách của bất kỳ phẩm cấp nào mà khách hàng yêu cầu, cũng như trích xuất được các loại tấm xuất khẩu đạt tiêu chuẩn quốc tế (tấm A₁, Super...).

Trong cấu tạo của lúa hàm lượng trấu chiếm khoảng 20 - 22%, nếu ta cắt qui trình xay xát từ công đoạn bóc trấu trở về trước đưa xuống các vùng lúa, sau đó vận chuyển gạo lật sạch về lau xát tại các nhà máy gần nơi tiêu thụ thì sẽ giảm bớt chi phí vận chuyển rất đáng kể. Hơn nữa, xét về mặt cấu tạo hóa lý của gạo, trong lúc vận chuyển như vậy hạt gạo lật (vốn đã bị nóng và dòn hơn do ma sát khi bóc trấu) sẽ có đủ thời gian để nguội lại trước khi được đưa vào các công đoạn bóc cám và đánh bóng, hạn chế rất nhiều tỷ lệ gạo gãy và độ gãy nát của hạt gạo, giảm hao hụt, giảm thứ phẩm và tăng tỷ lệ thu hồi chính phẩm, do đó, hiệu quả kinh tế được nâng cao hơn so với trường hợp xay xát đi thẳng từ lúa ra gạo trắng trên một qui trình liên hoàn (sau công đoạn bóc trấu gạo lật còn đang nóng được chuyển ngay qua các công đoạn bóc cám và đánh bóng). Hiện nay qui trình sản xuất chế biến và cung ứng gạo xuất khẩu cũng đã hình thành tập quán xay xát 2 lần: lần đầu lúa được xay ra dạng gạo nguyên liệu tại nơi sản xuất (ở Đồng bằng Sông Cửu long) để loại bớt lượng trấu và cám thô (chiếm xấp xỉ 30% số với trọng lượng lúa); sau đó, gạo nguyên liệu được đưa về tái chế (bóc tiếp lớp cám mịn, đánh bóng và đầu trộn) tại các cơ sở lau bóng gạo ở Tp. Hồ Chí Minh để đảm bảo

quả cách gạo xuất khẩu trước khi được đóng gói đưa xuống tàu. Cách làm này mới chỉ có hiệu quả dưới góc độ tiết giảm chi phí vận chuyển và thuận lợi cho công tác kiểm phẩm, chứ chưa giảm thiểu được mức hao hụt, tỷ lệ gạo gãy vụn cao, thành phẩm thu hồi thấp mà lượng tấm dôi ra khá cao (từ 20 - 30% so với trọng lượng gạo nguyên liệu) lại khó xuất khẩu vì thường không đạt qui cách quốc tế.

Từ thực tế trên, chúng tôi nghĩ rằng việc đầu tư cải tạo và hiện đại hóa hệ thống xay xát phục vụ chương trình phát triển xuất khẩu gạo ở nước ta (trọng tâm là khu vực Đồng bằng Sông Cửu long) nên điều chỉnh cách thức tạo nguồn và cung cấp nguyên liệu trên căn bản gạo lật sạch (gạo lức), thay vì gạo nguyên liệu đã chà trắng một phần, và nên giải quyết theo trình tự sau đây là hợp lý nhất:

- Chính phủ và các doanh nghiệp nhà nước chuyên doanh về lúa gạo cần có chính sách tài trợ để khuyến khích nông dân và giới tiểu công nghiệp tham gia đầu tư phát triển hệ thống máy xay cỡ nhỏ có tính cơ động cao (công suất máy từ 500 - 1.000 kg lúa/giờ, bốc trấu bằng rulo cao su) rộng khắp các vùng lúa nhằm tạo nguồn cung ứng nguyên liệu (gạo lức) dồi dào. Với suất đầu tư (theo mặt bằng giá năm 1998) cho 1 đơn vị công suất xay xát nhỏ (1 tấn/giờ) khoảng 30 triệu VNĐ, tính ra nhu cầu vốn đầu tư cho hệ thống máy xay cỡ nhỏ ở Đồng bằng Sông Cửu long từ nay đến năm 2000 cần trên dưới 100 tỷ VNĐ và khoảng 100 tỷ VNĐ nữa cho giai đoạn 2001 - 2010.
- Song song đó, các doanh nghiệp nhà nước chuyên doanh lúa gạo giữ vai trò chủ đạo trong việc tập trung

dầu tư hệ thống nhà máy lau xát gạo qui mô lớn ở những địa điểm thuận tiện cho việc lưu thông phân phối nằm dọc theo tuyến đường sông từ các tỉnh Miền Tây Nam bộ về Tp.Hồ Chí Minh. Đặc biệt, cần chú trọng xây dựng một số cụm công nghiệp liên hợp phục vụ xuất khẩu gạo (kết hợp kho trung chuyển với nhà máy lau xát, đánh bóng gạo, nhà máy sản xuất bao bì...) nằm gần cảng xuất khẩu gạo (chủ yếu là cảng Sài Gòn và cảng Cần Thơ). Trong đó, yêu cầu hệ thống nhà máy lau xát gạo phải đảm bảo các đặc tính công nghệ hiện đại như đã mô tả ở trên. Ngoài ra, các nhà đầu tư cũng cần nghiên cứu phát triển sản xuất những mặt hàng mới (như gạo đỏ, gạo sặc) để đa dạng hóa sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường. Về vốn đầu tư, với phương thức cung cấp máy móc thiết bị chế tạo trong nước là chính, có kết hợp nhập khẩu một số bộ phận linh kiện quan trọng của nước ngoài, tính ra suất đầu tư (theo mặt bằng giá năm 1998) cho 1 đơn vị công suất (1 tấn/giờ) đối với các nhà máy lau xát gạo đồng bộ (kể cả vỏ bao che) trung bình khoảng 1,2 tỷ VNĐ, tổng nhu cầu vốn đầu tư phát triển hệ thống nhà máy lau xát gạo tập trung qui mô lớn cần khoảng 800 tỷ VNĐ trong giai đoạn từ nay đến năm 2000, và khoảng 500 tỷ VNĐ nữa trong giai đoạn 2001 - 2010.

4.2. TỔ CHỨC LẠI KHẨU LƯU THÔNG TRÊN THỊ TRƯỜNG GẠO NỘI ĐỊA.

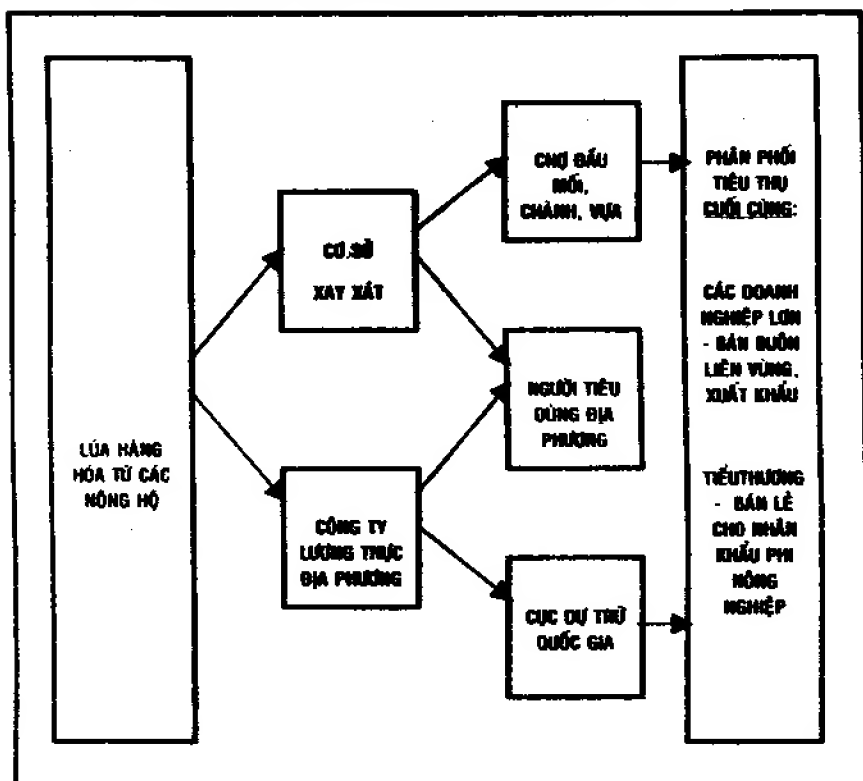
Để tổ chức tốt quá trình lưu thông phân phối gạo trên thị trường nội địa nhằm tiêu thụ hết lúa hàng hóa, kích thích sản

xuất lúa phát triển có lợi cho việc bảo đảm an toàn lương thực quốc gia và qua đó giải quyết ổn định nguồn cung ứng gạo cho nhu cầu xuất khẩu, cần phải điều chỉnh trên các mặt sau đây:

4.2.1. Tổ chức lại mạng lưới lưu thông lương thực.

Hiện nay sản lượng lúa hàng hóa được phân phối theo 3 kênh chính gồm: tăng lượng dự trữ quốc gia, điều hòa tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Trên cơ sở đó, mạng lưới lưu thông lương thực được hình thành như sơ đồ sau:

HÌNH 1: SƠ ĐỒ MẠNG LƯỚI LƯU THÔNG LƯƠNG THỰC HIỆN HỮU.



Theo mạng lưới tổ chức nêu trên, đường đi của lúa hàng hóa từ nơi sản xuất (chủ yếu là Đồng bằng Sông Cửu long, vì lượng lương thực hàng hóa đưa ra khỏi vùng này hàng năm chiếm hơn 90% sản lượng lúa gạo điều hòa trên phạm vi cả nước) đến nơi tiêu dùng theo 2 hướng chính như sau:

- Đại bộ phận lúa hàng hóa (theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có từ 90 - 95% sản lượng) được lực lượng tiểu thương hàng sáo mua tận các nông hộ, thông qua chế biến ở các cơ sở xay xát địa phương (đa phần là cơ sở tiểu công nghiệp của tư nhân, trong này có một số tiểu chủ xay xát kiêm luôn nghề buôn hàng sáo); sau đó gạo được phân phối một phần nhỏ (ước tính khoảng 5 - 10%) cho nhu cầu tiêu dùng của nhân khẩu phi nông nghiệp ở địa phương, số còn lại được cung ứng cho các thành, phố ở các chợ đầu mối dọc theo tuyến lưu thông lương thực từ Miền Tây Nam bộ về Tp. Hồ Chí Minh; rồi từ đây gạo được tái chế cung ứng cho tầng lớp tiểu thương bán lẻ, cho các công ty lớn đem xuất khẩu và bán buôn đi các vùng thiếu lương thực từ Miền Đông Nam bộ trở ra Miền Bắc.
- Các doanh nghiệp nhà nước chỉ mua trực tiếp từ 5 - 10% lúa hàng hóa, phần lớn được cung ứng cho Cục Dự trữ Quốc gia đưa vào dự trữ bảo hiểm theo kế hoạch của Chính phủ. Cuối cùng, lúa của Cục Dự trữ Quốc gia sẽ được chế biến và tham gia thị

trường vào những lúc đảo kho hoặc can thiệp bình ổn thị trường lương thực Miền Trung, Miền Bắc theo lệnh của Chính phủ.

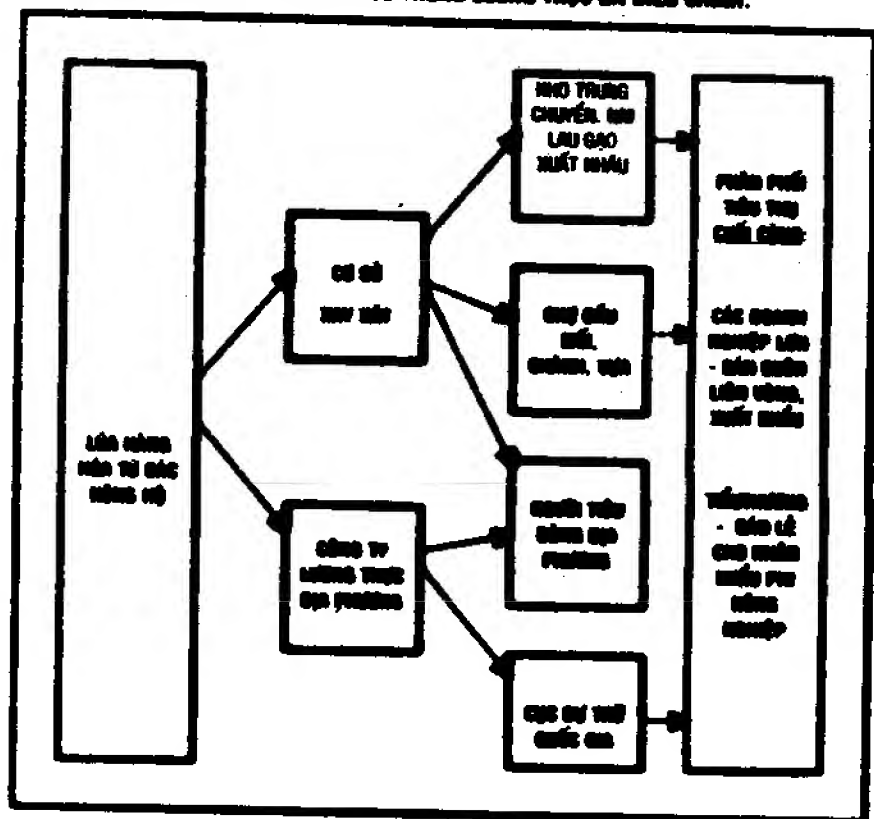
Điểm nhận xét quan trọng đối với mạng lưới lưu thông lương thực hiện hữu là sự chi phối thị trường của thành phần tư nhân quá lớn, nhất là tầng lớp thương lái nắm các kênh, vừa ngấm ngấm lũng đoạn thị trường, thường xuyên gây ra cảnh chen ép giá gạo dây chuyền (chủ vừa ép giá hàng sáo, hàng sáo ép giá nông dân), đây cũng là cái gốc phát sinh nhiều tiêu cực như cạnh tranh không lành mạnh, đầu cơ, buôn lậu... Ngược lại, các doanh nghiệp quốc doanh tổ chức mua lúa trực tiếp của nông dân rất ít, chỉ chủ yếu mua gạo nguyên liệu hoặc/và thành phẩm từ các kênh vừa ở chợ đầu mối. Tuy nhiên, cũng phải nhìn nhận rằng do tập quán của nông dân chỉ bán lúa tại nhà (thậm chí bán lúa tại đồng ruộng) và do địa bàn sông rạch chằng chịt của Đồng bằng Sông Cửu Long, chỉ có lực lượng hàng sáo có đủ phương tiện ghe, xuống đi sâu mua lúa tận các nông hộ là ít tốn phí hơn cả. Do vậy, theo chúng tôi, nên điều chỉnh quá trình lưu thông lương thực hàng hóa bằng cách yêu cầu các doanh nghiệp nhà nước đặt thêm hệ thống kho trung chuyển xuống các địa phương để tổ chức mua gạo lức từ các cơ sở xay xát nhỏ chuyển về các nhà máy lau gạo tập trung phục vụ xuất khẩu (cho phù hợp với phương thức tổ chức phân bố lại hệ thống xay xát đã đề nghị ở tiểu mục 4.1.3.2), từ đó sẽ tăng cường hơn vai trò của thành phần quốc doanh để giảm hẳn sự chi phối thị

trường lúa gạo của các thương lái chủ vựa. Muốn vậy, Chính phủ phải đảm bảo các chính sách hỗ trợ sau đây:

- Trợ vốn cho nông dân bằng cách thông qua hệ thống ngân hàng cung cấp tín dụng nông nghiệp dồi dào hơn, kể cả tín dụng trung hạn để các nông hộ xây dựng kho trữ lúa đúng qui cách. Nhờ đó, nông dân sẽ không bị sức ép của tình trạng thiếu vốn, tránh được cảnh bị ép giá và bị buộc phải bán lúa non cho thương lái qua lực lượng hàng sáo.
- Cần ban hành qui định pháp lý chặt chẽ về các chế độ kiểm tra hoạt động kinh doanh của tầng lớp thương nhân đầu nậu ở các chợ gạo đầu mối và xử lý nghiêm khắc những trường hợp vi phạm, nhằm loại trừ mầm mống lũng đoạn thị trường, như các chế độ về: quản lý thông qua việc đăng ký kinh doanh, kiểm tra thường xuyên việc kê khai doanh thu và nộp thuế, quản lý thị trường thất chặt vấn đề chống buôn lậu, nhất là cần có chế độ qui định quyền điều động gạo dự trữ trong các tình huống khẩn cấp của Nhà nước, kể cả kho dự trữ tư nhân, để chống hành vi dự trữ nhằm đầu cơ trục lợi.

Với giải pháp điều chỉnh nêu trên, sơ đồ tổ chức mạng lưới lưu thông lương thực sẽ được cấu trúc lại như sau:

HÌNH 2: SƠ ĐỒ MẠNG LƯỚI LỢI TRƯỜNG LƯỢNG THỰC SẴN ĐIỀU CHỈNH.



4.2.2. Tổ chức mua bán hàng hóa kịp thời cho nông dân.

Việc tổ chức mua hết lúa hàng hóa một cách kịp thời theo từng vụ mùa có ý nghĩa quyết định vấn đề đảm bảo thu nhập và tạo điều kiện tái sản xuất mở rộng cho nông dân, nhất là ở Đồng bằng Sông Cửu Long (vào những lúc thu hoạch rộ trong từng vụ sản xuất lượng lúa hàng hóa cần tiêu thụ lên đến trên dưới 2 triệu tấn/tháng). Nhưng trong thời gian qua việc

này chưa được giải quyết tốt, cứ đến kỳ thu hoạch lúa thì “điệp khúc” doanh nghiệp thiếu tiền mua lúa, giá lúa giảm mạnh được lặp lại, gây thiệt hại kinh tế không nhỏ cho nông dân. Trong thực tế, Chính phủ có áp dụng một số giải pháp tình thế như: lấy quỹ bình ổn giá hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhà nước một phần trong lãi suất vay ngân hàng (doanh nghiệp chỉ chịu lãi suất đến 1%/tháng, phần vượt trội do quỹ bình ổn giá chịu) hoặc có khi quỹ bình ổn giá trợ lãi suất toàn phần. Đồng thời, Chính phủ còn chỉ đạo hệ thống ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp nhà nước vay dưới hình thức tín chấp (không cần thế chấp tài sản) để các doanh nghiệp có vốn mua lúa. Tuy nhiên, chúng ta cũng biết (như đã trình bày ở phần trên) rằng các doanh nghiệp nhà nước rất ít tham gia mua lúa trực tiếp của nông dân, mà chủ yếu mua gạo nguyên liệu hoặc/và thành phẩm của tầng lớp tư thương trung gian, trong đó, các doanh nghiệp nhà nước thường phải ứng trước ít nhất là 50% tiền hàng cho các nhà cung ứng. Như vậy, thành phần tư thương trung gian có đẩy mạnh hoạt động được cũng là nhờ một phần vốn của Nhà nước. Các tầng nấc trung gian nhiều thì tỷ lệ chiết khấu của họ vào trong giá lúa gạo cũng nhiều theo, còn nông dân luôn gặp bất lợi do giá lúa rẻ, tuy lúa hàng hóa được tiêu thụ hết nhưng thu nhập của họ không tăng và họ bị buộc phải tái sản xuất lúa chỉ vì phụ thuộc vào nền kinh tế độc canh cây lúa. Để giải quyết vấn đề tiêu thụ lúa hàng hóa một cách căn bản, có lợi hơn cho nông dân và cho lợi ích quốc gia nói chung, chúng tôi đề xuất giải pháp bao gồm những điểm chính sau đây:

- Khi chuẩn bị bước vào kỳ thu hoạch của từng vụ lúa, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (dựa trên cơ

sở nắm chắc diện tích gieo cấy, dự đoán tương đối chính xác sản lượng thu hoạch và sản lượng lúa hàng hóa của từng vùng) lập kế hoạch trình Chính phủ phân chia địa bàn cụ thể cho các doanh nghiệp nhà nước chuyên doanh lương thực và Cục Dự trữ Quốc gia chịu trách nhiệm chính trong việc mua lúa hàng hóa.

- Sau đó, các đơn vị được phân công xuống ngay địa bàn mình phụ trách để ký kết hợp đồng nguyên tắc với những người chuyên đi mua gom lúa (lực lượng tiểu thương hàng sáo, tiểu chủ xay xát - gọi chung là nhà cung ứng), cam kết mua hết số lúa hoặc/và gạo lúc mà họ có khả năng mua gom trực tiếp từ nông dân và sơ chế tại các cơ sở xay xát nhỏ ở địa phương để cung ứng trong một thời hạn xác định khoảng 1 - 2 tháng.
- Khi đã có hợp đồng nguyên tắc rồi, các nhà cung ứng lập phương án vay vốn tại một trong số các ngân hàng thương mại được chỉ định ở địa phương. Chính phủ phải chỉ đạo hệ thống ngân hàng thiết lập quỹ tín dụng đặc biệt dành để tài trợ cho hoạt động mua lúa gạo theo thời vụ với lãi suất nhẹ (dưới 1%/tháng) thì người trực tiếp mua gom lúa và doanh nghiệp dự trữ lúa gạo mới chịu đựng được. Ngân hàng thương mại nào thiếu vốn thì vay thêm ở Ngân hàng Trung ương để đáp ứng đầy đủ cho các nhu cầu mua lúa.
- Đồng thời, các doanh nghiệp cũng lập phương án vay vốn từ quỹ tín dụng đặc biệt nói trên để thanh toán

tiền hàng cho các nhà cung ứng. Khi nhà cung ứng đã giao hàng (lúa/gạo lức) vào kho dự trữ của các doanh nghiệp, doanh nghiệp sẽ đưa đại diện của ngân hàng đi kiểm tra lượng hàng có thật trong kho (coi như là hàng thế chấp) để cho doanh nghiệp được vay số vốn tương ứng. Khi đó, việc thanh toán tiền hàng sẽ được tiến hành theo nguyên tắc bù trừ, ngân hàng ghi nợ cho doanh nghiệp bằng số tiền phải thanh toán cho nhà cung ứng, đồng thời thu hồi nợ ngay đối với tín khoản mà ngân hàng đã cho nhà cung ứng vay để mua lúa trong một, hai tháng trước, chỉ chi trả số tiền chênh lệch còn lại của nhà cung ứng.

- Cuối cùng, khi các doanh nghiệp chế biến và tiêu thụ được gạo (kể cả bán buôn nội địa và xuất khẩu) thì phải tiến hành giao dịch thanh toán qua ngân hàng mà mình đã vay vốn mua lúa, gạo nguyên liệu. Khi thu được tiền bán hàng này về ngân hàng sẽ thực hiện khấu trừ luôn số nợ doanh nghiệp đã vay trước đó.

Với giải pháp này, chúng ta không những có thể đảm bảo tổ chức mua hầu hết lúa hàng hóa một cách kịp thời vụ, mà còn giữ ổn định giá cả, đảm bảo cho nông dân sản xuất lúa có lãi thỏa đáng, nhờ có sự phân công chuyên môn hóa hợp lý giữa các thành phần tham gia. Trong đó, thành phần tiểu thương hàng sáo, các tiểu chủ xay xát nhỏ ở địa phương chuyên đi mua gom lúa và sơ chế ra bán thành phẩm dưới hình thức gạo lức để cung cấp cho các doanh nghiệp nhà nước; các doanh nghiệp nhà nước tuy không trực tiếp mua gom lúa nhưng vẫn là người nắm đại bộ phận nguồn lúa gạo nguyên liệu, chuyên lo dự trữ (lưu thông), chế biến và tiêu thụ gạo

thành phẩm, thông qua đó sẽ bảo đảm ổn định được nguồn cung ứng gạo xuất khẩu có chất lượng cao đều đặn quanh năm, kể cả trong các tháng mùa mưa; còn hệ thống ngân hàng vừa bảo đảm đủ nhu cầu tiền vốn cung cấp cho hoạt động mua lúa gạo, vừa quản lý tốt các luồng lưu thông tiền tệ.

4.2.3. Vấn đề dự trữ lương thực.

Tổ chức tốt vấn đề dự trữ và bảo quản lương thực là một nội dung quan trọng đảm bảo cho *yếu tố ổn định nguồn cung cấp lương thực* trong chính sách an toàn lương thực quốc gia. Qua nghiên cứu ở các phần trước chúng tôi đã có đề cập đến mục tiêu tăng dự trữ lương thực đến năm 2010 đạt khoảng 3 triệu tấn-qui gạo (gồm dự trữ bảo hiểm của Cục Dự trữ Quốc gia 1 triệu tấn, dự trữ lưu thông của các doanh nghiệp 1 triệu tấn, dự trữ phân tán trong nông dân 1 triệu tấn). Và để đảm bảo cho mục tiêu này cần phải phát triển mạng lưới kho tàng bằng cách đầu tư cải tạo, hiện đại hóa phương tiện bảo quản của hệ thống kho sẵn có (theo số liệu của Viện Qui hoạch và Thiết kế Nông nghiệp trực thuộc Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, hệ thống kho lương thực trong cả nước hiện có sức chứa khoảng 2,8 triệu tấn, phân bố ở Miền Bắc 1,2 triệu tấn, Miền Trung 300 ngàn tấn, Miền Nam 1,3 triệu tấn, nhưng trong đó số kho còn sử dụng tốt chỉ có 60%, đa số thuộc khu vực quốc doanh quản lý). Ngoài ra, chúng tôi cũng đã đề xuất phát triển thêm hệ thống kho trung chuyển hiện đại của các doanh nghiệp nhà nước gắn liền với mạng lưới tổ chức mua nguyên liệu và các cụm công nghiệp liên hợp chế biến gạo xuất khẩu, cũng như đề nghị Chính phủ có chính sách tài trợ phát triển hệ thống kho dự trữ nhỏ trong nông dân. Riêng trên phương diện kết hợp công tác điều hành các quỹ lương

thực dự trữ phục vụ kinh doanh (kể cả kinh doanh nội địa và xuất khẩu) sao cho có hiệu quả nhất thì nên chú trọng giải quyết tốt các vấn đề sau đây:

- Về cơ cấu mặt hàng dự trữ, đối với dự trữ quốc gia thời hạn trung bình khoảng 1 năm và dự trữ của nông dân tại nơi sản xuất thì dự trữ bằng lúa sẽ thích hợp hơn, còn dự trữ của các doanh nghiệp thông thường từ 1 - 3 tháng (nghĩa là hàng hóa được quay vòng nhanh hơn) thì nên dự trữ dưới hình thức gạo lức và gạo thành phẩm là tốt nhất.
- Trên nguyên tắc, lúa gạo dự trữ lâu ngày mà không sử dụng đến thì bắt buộc phải đảo kho (thường là mỗi năm một lần) đưa lúa gạo cũ ra tiêu thụ và nhập kho lúa gạo mới để duy trì chất lượng sản phẩm luôn luôn tốt. Trong khi đó, lúa cũ khoảng 6 - 12 tháng là nguyên liệu thích hợp để chế biến ra gạo xuất khẩu có chất lượng tốt nhất, phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của nhiều nước nhập khẩu gạo trên thế giới. Như vậy, nếu Cục Dự trữ Quốc gia kết hợp việc đảo kho lương thực dự trữ bảo hiểm để cung ứng lúa gạo cho các doanh nghiệp xuất khẩu (thậm chí Cục Dự trữ Quốc gia có thể trực tiếp tham gia xuất gạo theo hiệp định của Chính phủ) thì sẽ góp phần rất tốt để ổn định nguồn cung ứng gạo xuất khẩu có chất lượng cao, tăng đáng kể hiệu quả xuất khẩu gạo nói chung và hiệu quả của hoạt động dự trữ bảo hiểm lương thực nói riêng. Trong trường hợp này, Chính phủ nên có qui định coi Cục Dự trữ Quốc gia như là một doanh nghiệp, phải hạch toán đầy đủ, lấy lãi trong hoạt động

cung ứng lúa gạo xuất khẩu để tự trang trải chi phí bảo quản lương thực. Trong giai đoạn trước mắt nếu không có đột biến gì trên thị trường lương thực nội địa thì lượng cung ứng của Cục Dự trữ Quốc gia có thể đáp ứng từ 10 - 15% nhu cầu gạo xuất khẩu hàng năm và trong tương lai còn có khả năng nâng lên 20 - 25%.

4.2.4. Điều hòa lưu thông lương thực trên phạm vi toàn quốc.

Yêu cầu đối với việc điều hòa lưu thông lương thực trên phạm vi toàn quốc là phải bảo đảm nguyên tắc cân đối giữa nhu cầu nội địa và nhu cầu xuất khẩu, nhất là khâu điều hòa lương thực Nam - Bắc không được gây khan hiếm nguồn gạo cục bộ có thể dẫn tới đột biến về giá cả. Được như vậy sẽ có tác động bình ổn giá lương thực và góp phần quyết định vào việc ổn định đời sống nhân dân để phát triển kinh tế - xã hội. Trong thời gian qua Chính phủ đã có nhiều cố gắng giải quyết vấn đề này thông qua các biện pháp như: tăng năng lực hoạt động của Cục Dự trữ Quốc gia, cấp vốn và trợ lãi suất cho các doanh nghiệp quốc doanh tăng dự trữ lưu thông lương thực ở các khu công nghiệp trọng điểm (Tp. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng), bù cước phí chuyên chở gạo Nam - Bắc bằng đường sắt cho các doanh nghiệp vào những tháng cao điểm thiếu gạo ở Miền Bắc... Tuy nhiên, đó mới chỉ là những nỗ lực giới hạn trong lực lượng của Nhà nước (Cục Dự trữ Quốc gia và một số doanh nghiệp nhà nước được chỉ định cụ thể), kết quả và hiệu quả chưa cao. Trong thời gian tới nên chú trọng đến các biện pháp sau:

- Ngoài việc bỏ hẳn thuế buôn chuyển gạo, Nhà nước cần quy định thêm về chính sách ưu đãi (trợ vốn, giảm

thế doanh thu / thuế trị giá gia tăng...) để khuyến khích các đơn vị, kể cả lực lượng ngoài quốc doanh, tham gia buôn gạo đường dài Nam - Bắc, tăng sự cạnh tranh để rút giảm khoảng cách chênh lệch giá gạo giữa hai miền (có lúc giá bán lẻ cùng loại gạo ở Hà Nội cao hơn ở Đồng bằng Sông Cửu Long đến 40%), thống nhất thị trường gạo toàn quốc để tạo thế điều hòa lương thực vững chắc thường xuyên.

- Tăng cường phương thức vận tải đường thủy (bằng tàu pha sông - biển, qui mô chuyển chở vài ngàn tấn gạo/chuyến, đi thẳng từ Đồng bằng Sông Cửu Long ra Hải Phòng) sẽ thuận tiện và cước phí rẻ hơn so với vận tải đường sắt, góp phần làm giảm giá gạo ở Miền Bắc.
- Đặc biệt nhấn mạnh, trong công tác quản lý thị trường cần phải kiểm soát nghiêm ngặt các cửa khẩu để hạn chế tình trạng xuất gạo tiểu ngạch qua biên giới và triệt để chống buôn lậu gạo bằng những biện pháp cứng rắn để loại trừ nguy cơ gây xáo trộn bất lợi trên thị trường gạo nội địa do gạo bị hút mạnh ra biên giới làm giá cả tăng vọt. Kiểm soát được tình hình này còn có ý nghĩa buộc các nước láng giềng phải tăng mức nhập khẩu gạo chính ngạch để hỗ trợ tốt cho hoạt động xuất khẩu gạo của nước ta.

4.3. CỨNG CỐ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU GẠO TRONG THỜI GIAN TỚI.

Sau khi giải quyết được các vấn đề tổ chức lại sản xuất nhằm nâng cao số lượng, chất lượng gạo xuất khẩu và tổ chức

lại khâu lưu thông trên thị trường gạo nội địa để ổn định nguồn cung cấp lúa gạo, thì vấn đề củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo sẽ là khâu rất quan trọng, trực tiếp quyết định việc nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu gạo trong thời gian tới. Đây cũng là yêu cầu tất yếu khách quan phải hoàn thiện bộ máy tổ chức để chuyển tải khối lượng gạo xuất khẩu ngày càng lớn hơn (thậm chí có thể tăng gấp đôi trong vòng 10 năm tới). Trong này, chúng tôi sẽ đề cập đến các giải pháp về cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu gạo, công tác tiếp thị mở rộng thị trường, củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo ở các doanh nghiệp và một số giải pháp bổ trợ khác.

4.3.1. Cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu gạo.

Nói đến cơ chế quản lý hoạt động xuất khẩu gạo là nói đến cơ cấu bộ máy tổ chức và cơ chế vận hành của nó. Bộ máy tổ chức xuất khẩu gạo hiện hữu gồm có: cơ quan quản lý nhà nước (Bộ Thương mại) và các lực lượng tham gia vào hoạt động xuất khẩu gạo, mà nổi bật hơn cả là vai trò của các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp. Ở đây chúng tôi sẽ nhấn mạnh đến các mặt cần cải tiến trong công tác quản lý điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ sao cho bộ máy xuất khẩu gạo hoạt động tốt hơn, đem lại hiệu quả cao hơn.

4.3.1.1. Cải tiến phương thức quản lý đầu mối và hạn ngạch xuất khẩu gạo.

Đây là vấn đề then chốt trong cơ chế quản lý xuất khẩu gạo, nó quyết định hình thức tổ chức và qui mô của bộ máy xuất khẩu gạo, đồng thời ảnh hưởng trực tiếp đến việc tăng sản lượng gạo xuất khẩu cũng như tăng thu nhập cho nền kinh

tế từ hoạt động này. Hiện nay, Chính phủ đang áp dụng cơ chế quản lý xuất khẩu gạo bằng hạn ngạch với 33 đơn vị đầu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp trong cả nước. Nhưng cơ chế này còn có những điểm hạn chế nhất định như đã phân tích trong phần đánh giá hiện trạng (ở mục 3.2.6) làm cho các doanh nghiệp đầu mối hay bị động trong việc giao dịch xuất khẩu gạo, chỉ mới chủ yếu ký kết và thực hiện các hợp đồng xuất khẩu từng chuyến theo mùa vụ với điều kiện giá cả bấp bênh và nhiều rủi ro khác, chứ chưa đạt được những hợp đồng xuất khẩu ổn định cả năm hoặc dài hạn hơn. Do đó, đứng trước thực tế sản lượng gạo thặng dư (sau khi cân đối đảm bảo an toàn lương thực trong nước) có thể cung ứng cho xuất khẩu ngày càng tăng, và dựa trên quan điểm kinh tế thị trường (cơ chế quản lý phải tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có khả năng phản ứng nhạy bén với những biến động về thị trường, giá cả lương thực trong và ngoài nước), có ý kiến cho rằng nên bỏ cơ chế quản lý xuất khẩu gạo bằng hạn ngạch (biện pháp phi thuế quan), chuyển sang điều tiết bằng thuế xuất khẩu (biện pháp thuế quan). Điều này phù hợp với chủ trương phát triển của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và đã được tập trung bàn luận tại Hội thảo "Thị trường gạo đang phát triển ở Việt Nam - Cấu trúc hiện tại và những thách thức tương lai" do IFPRI phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tổ chức tại Hà Nội hồi tháng 10 năm 1996, những nội dung chính được đúc kết như sau:

- Theo kết quả nghiên cứu *Mô hình cân bằng không gian nông nghiệp Việt Nam (Vietnam Agricultural Spatial Equilibrium Model - VASEM)* của IFPRI thì

hạn ngạch xuất khẩu gạo (năm 1995) tương đương một khoản thuế xuất khẩu 24% (qui ra gần 128 triệu USD). Đó là khoản tài chính không được thực hiện do áp dụng hạn ngạch để hạn chế xuất khẩu gạo và giữ cho giá gạo nội địa ổn định ở mức thấp có lợi cho người tiêu dùng phi nông nghiệp ở nông thôn và dân nghèo thành thị (tăng thu nhập thực tế của họ qua tiêu dùng gạo), nhưng lại gây thiệt hại (làm giảm thu nhập tương ứng) của nông dân và dân nghèo ở nông thôn. Nếu xóa bỏ hạn ngạch xuất khẩu gạo thì có thể dẫn đến tăng giá gạo nội địa từ 18 - 30% ở miền Nam và từ 12 - 16% ở miền Bắc. Việc này gây tác động ngược lại với thực trạng nêu trên, người sản xuất lúa gạo có lợi hơn còn người tiêu dùng gạo bị thiệt hại so với trước, nhưng xét về hiệu quả ròng của nền kinh tế thì Việt Nam sẽ tăng thu nhập được khoảng 800 triệu USD/năm. Cũng theo VASEM, nếu Việt Nam thay thế hạn ngạch xuất khẩu gạo bằng thuế xuất khẩu 20% thì giá gạo sẽ tăng ít nhất 20% và thu nhập của Chính phủ sẽ tăng khoảng 200 triệu USD/năm.

- IFPRI dự đoán sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam sẽ tăng liên tục (bình quân khoảng 7%/năm) trong vòng 10 năm tới và sẽ đạt mức 5,7 triệu tấn vào năm 2005 (kết hợp số dự báo trong *bảng 9* với dự đoán này của IFPRI thì có thể cho rằng sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam năm 2005 sẽ biến động từ 5 - 5,7 triệu tấn) để trở thành đối thủ cạnh tranh với Thailand về vị trí nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Theo đó, IFPRI đề nghị Chính phủ Việt Nam nên tăng dần

hạn ngạch xuất khẩu gạo hàng năm cho tới mức 5,7 triệu tấn (là mức mà nền sản xuất lương thực nội địa có đủ khả năng cho phép tự do hóa hoạt động xuất khẩu gạo), sau mức đó thì bãi bỏ luôn hạn ngạch.

- Mặt khác, giải pháp bãi bỏ hạn ngạch xuất khẩu gạo cũng có những hạn chế, tác động bất lợi đến mục tiêu bảo đảm an toàn lương thực quốc gia mà các điểm chính là vấn đề thiếu gạo cục bộ khi có thiên tai, mất mùa và có thể gây ra những cơn sốt giá cả khi giá gạo trong nước sẽ lên cao đột ngột theo biến động của mặt bằng giá thế giới. Để khắc phục, theo quan điểm của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, việc thiếu gạo cục bộ có thể giải quyết bằng biện pháp tự do lưu thông lương thực trong nước và can thiệp trực tiếp bằng lương gạo dự trữ tại chỗ; còn việc giá gạo trong nước tăng đột biến theo mặt bằng giá thế giới thì có thể khống chế bằng một loạt biện pháp phối hợp như tăng thuế xuất khẩu, áp dụng các mức giá tham khảo, thậm chí có thể đình chỉ xuất khẩu gạo trong những trường hợp khẩn cấp.
- Hệ quả tất yếu của việc thay thế hạn ngạch bằng thuế xuất khẩu là phải mở rộng thành phần tham gia trực tiếp vào lực lượng xuất khẩu gạo. Có nhiều ý kiến đề xuất nên cho các doanh nghiệp tư nhân tham gia xuất khẩu gạo trực tiếp (nếu doanh nghiệp đó hội đủ một số điều kiện do cơ quan thẩm quyền của Nhà nước qui định về qui mô vốn liếng, cơ sở vật chất - kỹ thuật, quan hệ thị trường, kinh nghiệm và năng lực tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo...) để làm phong

phủ và tăng thêm sức mạnh cho bộ máy xuất khẩu gạo.

Từ những quan điểm trên, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã đề nghị một giải pháp trung dung áp dụng cho quá trình chuyển tiếp đi từ chỗ quản lý xuất khẩu gạo bằng hạn ngạch hiện tại đến chỗ bãi bỏ hoàn toàn hạn ngạch theo đề nghị của IFPRI trong tương lai. Đó là: *trong khi tăng dần hạn ngạch xuất khẩu gạo (cho đến lúc bãi bỏ hạn ngạch khi đạt cận trên 5.7 triệu tấn/năm), hàng năm Chính phủ sẽ phân bổ trước một lần 60% hạn ngạch cho hệ thống đấu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp thuộc thành phần quốc doanh; đồng thời, tổ chức cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có khả năng tham gia đấu thầu giành quyền xuất khẩu gạo trong số 40% hạn ngạch còn lại.* Trên nguyên tắc, cần mở rộng số đơn vị tham gia xuất khẩu gạo để chống độc quyền, nhưng cũng phải giữ một nguyên tắc khác là duy trì hợp lý vai trò chủ đạo của lực lượng quốc doanh trong hoạt động này. Do đó, cơ cấu phân chia hạn ngạch theo tỷ lệ 6/4 như trên là hoàn toàn phù hợp với các nguyên tắc vừa nêu. Về số đấu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp thuộc thành phần quốc doanh chúng tôi đề nghị chỉ cần duy trì khoảng 15 đơn vị có qui mô tương đối lớn, mang tính chuyên nghiệp cao và có bản lĩnh vững vàng trên thị trường thế giới nhằm đảm bảo tốt hiệu quả kinh doanh xuất khẩu gạo; qua sàng lọc, những đơn vị không chuyên nghiệp hàng thì chỉ cho ứng hoặc ủy thác xuất khẩu để không làm rối loạn thị trường gạo nội địa như đã từng xảy ra nhiều lần trong thời gian qua. Đối với việc mở rộng thành phần xuất khẩu gạo thông qua phương thức đấu thầu hạn ngạch, ngoài ưu điểm tăng thu ngân sách nhà nước, còn tạo điều kiện cạnh

tranh trong nước (ở mức độ kiểm soát được) buộc các doanh nghiệp phải chú trọng nâng cao hiệu quả hoạt động. Tuy nhiên, việc quản lý hoạt động xuất khẩu gạo sẽ trở nên phức tạp hơn, đòi hỏi Chính phủ phải nâng cao năng lực điều hành, nhất là phải đảm bảo việc dự báo sản lượng lương thực và sản lượng gạo xuất khẩu hàng năm chính xác hơn để xác định hạn ngạch cho sát thực tế (nếu hạn ngạch thấp hơn khả năng xuất khẩu thực tế thì giá lúa gạo nội địa vẫn sẽ bị duy trì ở mức thấp và nông dân vẫn sẽ bị thiệt thòi nhiều).

Quan điểm của chúng tôi cũng cho rằng giải pháp chuyển dần phương thức quản lý bằng hạn ngạch sang quản lý bằng thuế quan là thích hợp và rất cần thiết trong giai đoạn mở rộng tự do hóa thương mại sắp tới, nên sớm đưa vào thực hiện và cố gắng hoàn thành giai đoạn chuyển tiếp chậm nhất vào năm 2005, vì nó giúp cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo chủ động hơn trong quan hệ giao dịch và có khả năng đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Đồng thời, tránh được phần lớn rủi ro khi giải quyết giảm dần mức độ độc quyền của thành phần quốc doanh một cách thận trọng và êm thấm, phù hợp với cơ chế thị trường mà vẫn đảm bảo cho các doanh nghiệp nhà nước giữ được vai trò chủ đạo trong hoạt động xuất khẩu gạo.

4.3.1.2. Điều tiết xuất khẩu gạo bằng công cụ thuế.

Trong điều kiện kinh tế thị trường, thuế xuất khẩu là công cụ quan trọng hàng đầu để điều tiết hoạt động xuất khẩu gạo, nhất là trong tương lai nếu bãi bỏ hạn ngạch thì tác dụng điều tiết của thuế xuất khẩu gạo càng mạnh mẽ hơn. Tham khảo trường hợp Thailand, thuế xuất khẩu gạo của nước này bao gồm 3 thành tố: (1) Thuế đánh theo tỷ lệ phần trăm

(thường biến động trên dưới 5%) trên giá trị gạo xuất khẩu (Ad Valorem Export Taxes); (2) Thuế đánh theo định mức trên đầu tấn gạo xuất khẩu (Rice Premium), định mức này thay đổi theo phẩm cấp gạo và được điều chỉnh lên xuống tùy theo thời giá gạo trong cũng như ngoài nước để tác động ổn định giá gạo nội địa và điều tiết sản lượng gạo xuất khẩu (tính bình quân khoản thuế này thường bằng 40% so với giá gạo xuất khẩu theo điều kiện FOB)^{195,40-441}; (3) Khoản điều động gạo dự trữ bắt buộc có tính chất thuế (Rice Reserve Requirements), những lúc thị trường gạo có biến động Chính phủ áp dụng khoản này để bắt buộc các doanh nghiệp phải bán cho Chính phủ một lượng gạo nhất định (trong số gạo dự trữ xuất khẩu) với giá rẻ hơn giá thị trường để can thiệp bình ổn thị trường lương thực nội địa.

Ở Việt Nam hiện nay Chính phủ chỉ áp dụng một khoản thuế xuất khẩu gạo với thuế suất được điều chỉnh từ 0 - 3%. Để tăng cường mức độ điều tiết của công cụ thuế đối với hoạt động xuất khẩu gạo cho phù hợp với cơ chế thị trường, thiết nghĩ nước ta cũng nên áp dụng thuế xuất khẩu gạo có nhiều thành phần với những công dụng khác nhau. Tại mục 4.2.1 chúng tôi đã đề nghị giải pháp Nhà nước điều động gạo dự trữ bắt buộc của các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp tư nhân, trong các trường hợp khẩn cấp để chống đầu cơ nâng giá và can thiệp bình ổn thị trường lương thực, ở đây chúng tôi không đề cập lại mà chỉ đề xuất 2 loại thuế và lệ phí có tính chất thuế liên quan đến việc điều tiết xuất khẩu gạo như sau:

- Một là, thuế xuất khẩu gạo đánh theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị gạo xuất khẩu, thuế suất được phân biệt

theo phẩm cấp gạo và điều chỉnh lên xuống tùy theo biến động giá gạo trên thị trường để hạn chế hoặc khuyến khích xuất khẩu loại gạo tương ứng. Trong bước đầu chỉ nên áp dụng thuế suất trong khung điều chỉnh từ 5 - 10% (để nâng giá gạo lên từ từ so với mặt bằng giá quốc tế). Với mức thuế suất này, trong những năm tới (sản lượng gạo xuất khẩu tăng lên trên 4 triệu tấn/năm) có thể thu về cho ngân sách nhà nước hơn 1.000 tỷ VNĐ/năm. Khi tiến tới mức bãi bỏ hạn ngạch thì thuế suất xuất khẩu gạo có thể được điều chỉnh lên 20% như đề nghị của IFPRI.

- *Hai là*, lệ phí quota xuất khẩu gạo thu theo định mức trên đầu tấn để xóa bỏ cơ chế “xin - cho” quota, hạn chế tình trạng sử dụng hạn ngạch bữa bãi, xuất khẩu mà không cân nhắc kỹ hiệu quả kinh tế. Đối với số hạn ngạch đưa ra đấu thầu rộng rãi cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế thì một trong các tiêu chuẩn trúng thầu là mức nộp lệ phí quota cao, Chính phủ sẽ chọn ra mức lệ phí quota được bỏ thầu cao nhất (đĩ nhiên là không được thấp hơn mức qui định ban đầu của Chính phủ) để áp dụng cho tất cả các đơn vị trúng thầu. Đối với số hạn ngạch phân bổ cho các doanh nghiệp quốc doanh là đầu mỗi xuất khẩu gạo trực tiếp thì lệ phí quota do Chính phủ ấn định, nhưng không cao hơn mức áp dụng cho số hạn ngạch đấu thầu nói trên. Giả sử mức thu trung bình 5USD/tấn thì trong các năm tới qui mô của khoản thu này sẽ lên đến trên 200 tỷ VNĐ/năm.

4.3.1.3. Điều tiết hoạt động xuất khẩu gạo bằng đòn bẩy giá cả.

Theo cơ chế quản lý đầu mối và hạn ngạch xuất khẩu gạo cũng như chính sách thuế xuất khẩu gạo đã trình bày ở trên, nên cải tiến phương thức quản lý giá cả cho đồng bộ, góp phần điều tiết hoạt động xuất khẩu gạo hữu hiệu hơn, dựa trên các nguyên tắc như sau:

- Lúc bình thường, Chính phủ (thông qua Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo - sẽ đề cập tại 4.3.1.6) chỉ thông báo khung giá sàn, giá trần mua lúa và hệ thống giá xuất khẩu gạo mang tính chất hướng dẫn theo định kỳ. Nhà xuất khẩu được quyền chủ động quyết định giá mua nguyên liệu và giá xuất gạo thành phẩm trên căn bản phù hợp với mặt bằng giá thị trường nội địa, thị trường thế giới và bảo đảm hiệu quả của doanh nghiệp (sau khi đã hạch toán đầy đủ chi phí, kể cả các khoản thuế và lệ phí phải nộp).
- Trong những trường hợp không bình thường, khi giá gạo trên thị trường thế giới giảm mạnh, giá gạo nội địa giảm theo gây thiệt hại cho nông dân thì Chính phủ can thiệp trợ giá hoặc mua lúa tạm trữ theo giá sàn (bằng quỹ điều hành xuất khẩu gạo - sẽ đề cập ở 4.3.1.6) nhằm ổn định sản xuất và giảm thuế xuất khẩu để các doanh nghiệp có điều kiện giảm giá thành gạo xuất khẩu, duy trì hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo đều đặn. Ngược lại, khi giá gạo trên thị trường thế giới tăng mạnh thì Chính phủ phải: một mặt, điều chỉnh tăng thuế xuất khẩu để đẩy giá thành

gạo xuất khẩu lên, cắt bớt hiệu quả của các doanh nghiệp nhằm điều tiết hạn chế xuất khẩu gạo; mặt khác, tung gạo dự trữ ra bán theo giá trần để kéo giảm giá thị trường xuống. Nếu các biện pháp trên chưa đủ mạnh thì Chính phủ có thể tạm thời khống chế khung giá gạo xuất khẩu bắt buộc ở mức cao hoặc (trường hợp khẩn cấp) cho tạm ngừng xuất khẩu gạo trong một thời hạn nhất định để không gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình an ninh lương thực quốc gia.

4.3.1.4. Kiểm tra chất lượng gạo xuất khẩu.

Muốn nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu phải giải quyết nhiều vấn đề căn bản từ các khâu sản xuất, xử lý sau thu hoạch và xay xát chế biến (như đã được đề cập trong mục 4.1). Riêng trong khâu kiểm tra chất lượng gạo xuất khẩu cần phải chú trọng loại trừ tình trạng gian lận, giao hàng không đúng phẩm chất so với hàng mẫu của hợp đồng để bảo đảm uy tín chất lượng gạo Việt Nam trên thị trường thế giới. Đề nghị Chính phủ có những văn bản pháp lý cụ thể về việc kiểm tra chất lượng gạo xuất khẩu ban hành kèm theo bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam qui định rõ những hình thức chế tài, xử lý nghiêm khắc các trường hợp cố ý gian lận làm giảm uy tín chất lượng gạo xuất khẩu Việt Nam, gây thiệt hại cho nền kinh tế. Hình thức xử phạt bằng tiền nặng nhẹ tùy thuộc vào mức độ nghiêm trọng của những hậu quả gây ra, thậm chí đối với các doanh nghiệp vi phạm lặp đi lặp lại nhiều lần thì cần phải rút giấy phép không cho tham gia vào hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo nữa. Còn các đơn vị làm dịch vụ kiểm phẩm nếu thông đồng, bao che cho sự gian lận về chất lượng

gạo xuất khẩu của các doanh nghiệp cũng phải bị xử lý nghiêm khắc như các doanh nghiệp vi phạm.

4.3.1.5. Yêu cầu đơn giản hóa thủ tục quản lý xuất khẩu gạo.

Trong chiều hướng cải cách thủ tục quản lý xuất nhập khẩu, vào đầu năm 1996 Chính phủ đã bãi bỏ việc cấp giấy phép xuất nhập khẩu từng chuyến do Bộ Thương mại đảm nhận trước đó, cho phép các doanh nghiệp đến làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa ngay tại Hải quan cửa khẩu. Theo đó, thủ tục xuất khẩu gạo bớt đi được một bước công việc (không phải xin giấy phép xuất khẩu gạo của Bộ Thương mại cho từng hợp đồng nữa), nhưng lại phát sinh những rắc rối khác như:

- Khi doanh nghiệp đến làm tờ khai hải quan, ngoài giấy phân bổ hạn ngạch cả năm do Bộ Thương mại cấp, doanh nghiệp còn phải có giấy xác nhận có đủ chân hàng do Vinacontrol hoặc Foodcontrol cấp (các đơn vị này vốn chỉ làm dịch vụ kiểm phẩm thu dịch vụ phí nay được giao thêm quyền hạn về hành chính trong việc xác nhận chân hàng), doanh nghiệp lại tốn thêm chi phí cho công tác kiểm tra xác nhận chân hàng mà nhiều khi không hoàn tất được thủ tục khai báo hải quan kịp thời. Không nên bắt buộc các doanh nghiệp phải có đủ chân hàng mới giải quyết thủ tục xuất khẩu, vì trong thực tế cho đến thời điểm khai báo hải quan có thể doanh nghiệp chưa đủ chân hàng nhưng vẫn bảo đảm điều động giao hàng đúng hạn

(không có nhà xuất khẩu nào muốn giao hàng chậm để bị phạt trễ tàu, làm giảm hiệu quả của thương vụ).

- Trước đây, khi cấp giấy phép xuất khẩu từng chuyến, Bộ Thương mại đã can thiệp khá sâu vào các nghiệp vụ quản lý của doanh nghiệp như khống chế giá xuất (ngay cả trong những lúc không ở vào tình trạng khẩn cấp), qui định bắt buộc về các phương thức thanh toán ngoại hối... Nay đến lượt Hải quan kiểm soát các vấn đề này, nếu có điểm nào bị cho là chưa thỏa đáng thì lại chuyển về Bộ Thương mại xử lý, làm chậm đi tiến trình triển khai thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo của doanh nghiệp, thậm chí có hợp đồng vì vậy mà bị mất thời cơ không thực hiện được.
- Hơn nữa, việc phân bổ hạn ngạch xuất khẩu gạo (mỗi năm 2 đợt) thay vì giao thẳng cho các doanh nghiệp đầu mối và qui định doanh nghiệp đầu mối phải dành một tỷ lệ hạn ngạch nhất định để nhận xuất uỷ thác cho các doanh nghiệp không phải đầu mối ở địa phương, thì hiện nay Chính phủ lại giao hạn ngạch cho Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành (như đã nói ở mục 3.2.6), để rồi khi phân bổ lại đã có trường hợp Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành cắt xén hạn ngạch đem phân chia manh mún cho các doanh nghiệp địa phương không phải là đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp, trong đó có cả những doanh nghiệp không chuyên doanh về gạo. Hệ quả là, các doanh nghiệp này không có khách hàng và thị trường để xuất nhưng vẫn cam giữ số hạn ngạch được chia, còn doanh

ngiệp đầu mối thì không có đủ hạn ngạch để xuất, gây trì trệ không ít trong hoạt động xuất khẩu gạo.

Để tạo điều kiện dễ dàng thuận tiện cho việc đẩy mạnh xuất khẩu gạo của các doanh nghiệp, chúng tôi đề nghị nên cải tiến về thủ tục quản lý cho đơn giản hơn mà vẫn bảo đảm sự kiên hiệu của nó, theo các điểm chính sau đây:

- Chính phủ cấp hạn ngạch thẳng cho các doanh nghiệp đầu mối và các đơn vị trúng thầu (trong số 40% hạn ngạch đầu thầu công khai). Việc nhận uỷ thác xuất khẩu gạo để cho doanh nghiệp đầu mối tự quyết định, không nên vì quyền lợi cục bộ địa phương mà khuyến khích nhiều đơn vị không chuyên doanh về gạo lại tham gia xuất khẩu gạo, chắc chắn sẽ không bảo đảm được hiệu quả kinh tế cao so với các đơn vị xuất khẩu gạo chuyên nghiệp.
- Đơn giản hóa hơn nữa các nghiệp vụ kê khai hải quan trong thủ tục quản lý xuất khẩu gạo để các doanh nghiệp nhanh chóng triển khai giao hàng và Hải quan cần tập trung hơn vào việc giải quyết thu thuế xuất khẩu đầy đủ, không để tồn đọng nhiều trường hợp nợ thuế. Ngoài ra, các cơ quan quản lý không nên can thiệp sâu vào nghiệp vụ kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là không cần phải kiểm tra xác nhận có đủ chân hàng theo tỷ lệ qui định rồi mới giải quyết thủ tục hải quan, chỉ cần có văn bản phân bổ hạn ngạch của Bộ Thương mại là được, vì đã là đơn vị xuất khẩu gạo chuyên nghiệp, doanh nghiệp đầu mối phải hoàn toàn tự chịu trách nhiệm và tự lo liệu các

nghiệp vụ này để bảo đảm hiệu quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh.

4.3.1.6. Cải tiến công tác điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ.

Hiện nay Chính phủ điều hành hoạt động xuất khẩu gạo thông qua *Ban Chỉ đạo* (được thành lập theo quyết định số 39/1998/QĐ-TTg ngày 18-02-1998 của Thủ tướng Chính phủ) do một Thứ trưởng Bộ Thương mại làm Trưởng ban, các ủy viên gồm có: Phó Chủ tịch Ủy ban Nhân dân các tỉnh An Giang, Đồng Tháp, Tiền Giang, Kiên Giang, Cần Thơ; Chủ tịch Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam; Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Văn phòng Chính phủ, Ban Vật giá Chính phủ và Tổng cục Hải quan, mỗi cơ quan cử một cán bộ cấp Vụ làm ủy viên. Ban Chỉ đạo lập ra *Tổ Điều hành thường trực* làm việc tại Văn phòng Bộ Thương mại ở Tp. Hồ Chí Minh để giúp Ban Chỉ đạo xử lý các vấn đề phát sinh hàng ngày trong công tác điều hành xuất khẩu gạo. Tổ trưởng Tổ Điều hành thường trực chịu trách nhiệm báo cáo cập nhật tình hình cho Trưởng ban Chỉ đạo ở Hà nội và các ủy viên ở các tỉnh. Nhưng vai trò của Ban Chỉ đạo cũng như Tổ Điều hành thường trực mới chỉ có tác dụng thực sự trong các nhiệm vụ: đề xuất phân bổ hạn ngạch và điều chỉnh hạn ngạch để Chính phủ quyết định; theo dõi việc thực hiện kế hoạch xuất khẩu gạo và đề xuất các giải pháp tình thế với Chính phủ vào những lúc cần thiết. Như vậy là chưa đạt yêu cầu, chúng ta cần phải khẳng định hoạt động xuất khẩu gạo có ảnh hưởng rất quan trọng đến nhiều mặt đời sống kinh tế - xã hội để thấy rằng Chính phủ nên hoàn thiện hơn nữa công tác quản lý điều hành hoạt động này. Trong đó,

Chính phủ nhất thiết phải tăng cường tham gia trực tiếp vào hoạt động xuất khẩu gạo (trong phạm vi những công việc không thuộc chức năng nhiệm vụ của các doanh nghiệp) để góp phần nâng cao hiệu quả của nó. Theo đó, xin đề nghị cải tổ Ban Điều hành xuất khẩu gạo hiện nay thành *Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo* do một Phó Thủ tướng phụ trách để giải quyết nhanh chóng các vấn đề ứng biến với tình hình thị trường (nếu cần thiết có thể bổ sung thêm đại diện của một số cơ quan khác có liên quan, như: Cục Dự trữ Quốc gia, Tổng cục thuế và Quản lý thị trường làm ủy viên). Các nhiệm vụ chủ yếu của Ủy ban này như sau:

- Giải quyết công việc quản lý điều hành xuất khẩu gạo theo các nội dung cơ bản được trình bày lần lượt trong mục 4.3 này, như: phân bổ và điều chỉnh hạn ngạch; điều tiết xuất khẩu gạo bằng các công cụ thuế và giá cả; ban hành các qui định cải tiến thủ tục xuất khẩu gạo, kiểm tra chất lượng gạo xuất khẩu, kiểm soát và hướng dẫn thông tin giá cả thị trường lương thực trong và ngoài nước cho các doanh nghiệp... Ngoài ra, Ủy ban sẽ trực tiếp xử lý những vấn đề vướng mắc phát sinh trong quá trình điều hành xuất khẩu gạo để kịp thời đưa ra các giải pháp tình thế tương thích.
- Ban hành qui chế quản lý xuất gạo tiểu ngạch (dựa trên căn bản điều tiết bằng công cụ thuế và giá cả) để giảm thiểu tình trạng này. Đồng thời, tăng cường kiểm soát chống buôn lậu gạo qua biên giới, kiên quyết xử lý nặng các trường hợp vi phạm để hỗ trợ cho hoạt động xuất khẩu gạo chính ngạch.

- Đặc biệt, Ủy ban Điều hành cũng sẽ trực tiếp tham gia hoạt động xuất khẩu gạo, vừa có tác dụng điều tiết bình ổn thị trường lương thực nội địa, vừa nâng cao hiệu quả kinh tế, tạo nguồn thu bổ sung đáng kể cho quỹ điều hành xuất khẩu gạo (sẽ đề cập dưới đây). Hai nhiệm vụ chủ yếu của Ủy ban trong hoạt động này là: (1) Khi giá lúa gạo giảm mạnh, quyết định “*kích cầu*” bằng cách nâng giá mua hợp lý theo giá sàn, mua lúa gạo vào dự trữ (có thể chịu chi phí bảo quản để gửi hàng lưu lại kho của nông dân và các doanh nghiệp) nhằm ổn định tình hình sản xuất, chờ thời cơ giá gạo tăng lại trên thị trường quốc tế sẽ đưa ra xuất khẩu; (2) Tăng cường tìm kiếm cơ hội xuất khẩu gạo ổn định dài hạn với điều kiện giá cả thuận lợi thông qua việc ký kết các hiệp định/hợp đồng trao đổi hàng hóa liên Chính phủ để phân bổ cho Cục Dự trữ Quốc gia và các đầu mối xuất khẩu gạo thực hiện. Qua đó, qui định mức trích nộp lợi nhuận (theo tỷ lệ phần trăm trên lợi nhuận thực tế hoặc khoán định mức đầu tấ) cho các đơn vị này nộp vào quỹ điều hành xuất khẩu gạo.

Để bảo đảm tốt nhiệm vụ, Ủy ban Điều hành được quyền thành lập *Quỹ điều hành xuất khẩu gạo* lấy từ các nguồn: thu lệ phí quota (nói ở 4.3.1.2), thu tiền phạt các đơn vị vi phạm xuất khẩu gạo kém chất lượng (nói ở 4.3.1.4), trích nộp lợi nhuận xuất khẩu gạo và cung ứng gạo xuất khẩu của Cục Dự trữ Quốc gia (nói ở 4.2.3) và trích nộp lợi nhuận của các đơn vị đầu mối tương ứng trên số lượng gạo xuất khẩu theo hiệp định hoặc/và hợp đồng cấp chính phủ vừa nói trên.

Mục đích sử dụng quỹ là để đảm bảo chi phí cho hoạt động của Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo và đảm bảo nguồn tài chính cho các biện pháp khuếch trương xuất khẩu gạo, nhất là thực hiện chính sách trợ giá, trợ vốn cho nông dân, cho các nhà xay xát và các đơn vị tham gia lưu thông lúa gạo, giải quyết trợ vốn cho các nhà xuất khẩu gạo có khả năng bán hàng trả chậm (để tăng lượng xuất và nâng cao giá gạo xuất khẩu), mua lúa tạm trữ khi giá thị trường giảm xuống dưới giá sàn...

4.3.2. Nâng cao chất lượng công tác tiếp thị để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo.

Để nói lên bức tranh tổng quát về thị trường gạo quốc tế, IFPRI đã dựa theo số liệu của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) cung cấp thông tin cơ bản về tình hình nhập khẩu gạo của các nước trên thế giới trong thời gian qua như sau:

BẢNG 16: CÁC NƯỚC NHẬP KHẨU GẠO LỚN TRÊN THẾ GIỚI GIAI ĐOẠN 1990 - 1995.

(Đơn vị: Ngàn tấn).

NUỐC & KHU VỰC	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Brazil	493	776	450	716	975	700
Canada	154	186	174	182	190	220
Trung Quốc	57	67	93	112	700	1.800
Cuba	238	264	198	397	300	275
Đông Âu	145	160	227	226	160	105
Tây Âu	500	481	480	444	565	550
Hongkong	363	418	328	398	400	400
Indonesia	77	192	650	22	950	2.800
Iran	850	565	926	1.056	475	1.400
Iraq	338	252	448	655	200	150
Ivory Coast	263	169	309	384	250	350
Nhật Bản	11	34	17	107	2.473	150

Bắc Triều Tiên	27	194	10	112	53	950
Malaysia	298	367	444	370	350	325
Mexico	148	173	376	275	275	300
Nigeria	224	296	440	382	300	200
Peru	233	340	359	336	215	200
Philippines	538	91	6	215	1	300
Saudi Arabia	547	533	625	869	750	750
Senegal	332	433	333	404	350	475
Nam Phi	295	360	360	431	400	400
Sri Lanka	139	208	330	244	50	25
Thổ Nhĩ Kỳ	101	123	83	137	125	150
Syria	203	146	313	309	225	375
U.A. Emirates	317	248	376	224	250	225
Nga	100	100	500	200	25	75
Các nước khác	6.159	5.524	5.228	5.793	5.393	6.850
Cộng toàn thế giới	13.200	12.700	14.000	15.000	16.400	20.500

NGUỒN: IFPRI 1996 - Dựa theo số liệu của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA).

Trong thị trường gạo thế giới rộng lớn như trên, có thể nhận ra mấy nhóm nước nhập khẩu gạo với tính chất hoàn toàn khác nhau là: (1) Các nước Trung Quốc, Indonesia, Nhật Bản vốn có nền sản xuất lúa gạo phát triển tốt, đủ sức tự túc lương thực, nhưng vào những năm mất mùa các nước này nhập khẩu gạo rất mạnh để bổ sung lượng dự trữ an toàn quốc gia, gây chấn động toàn bộ nền mậu dịch gạo thế giới (Bắc Triều Tiên cũng thuộc nhóm này, nhưng khối lượng nhập khẩu gạo đột biến chỉ bằng phân nửa so với 3 nước kể trên); (2) Tây Âu và Hongkong có khối lượng nhập khẩu từ 800 ngàn đến xấp xỉ 1 triệu tấn gạo mỗi năm, nhưng gạo chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu lương thực chính của các nước này, phần lớn gạo nhập khẩu được tái xuất sang Châu Phi và Châu Mỹ Latin; (3) Các nước còn lại có nền sản xuất lúa gạo không đủ đáp

ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa nên phải nhập khẩu gạo thường xuyên để bù đắp số thiếu hụt, hàng năm nhóm nước này chiếm trên dưới 80% lượng gạo nhập khẩu mậu dịch của thế giới và là khối thị trường cơ bản của những nước xuất khẩu gạo lớn.

Tuy nhiên, trong các năm qua chúng ta mới chỉ có quan hệ xuất khẩu gạo nhiều với các nước nhóm (1) và nhóm (2), còn đối với khối thị trường cơ bản thuộc các nước nhóm (3) thì hầu như ta chưa thâm nhập được và không thể cạnh tranh trực tiếp với các nước xuất khẩu gạo lớn khác tại khu vực thị trường này (ngoại trừ một vài nước như: Malaysia, Philippines, Iran, Iraq, Cuba...). Nghĩa là xét trên bình diện rộng thì quan hệ thị trường trong hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam chưa vững chắc vì chưa đứng vững trên các thị trường cơ bản. Phần lớn nguyên nhân của tình trạng này là do công tác tiếp thị để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo chưa được chú trọng đúng mức trong thời gian qua:

Mặt khác, đối với việc theo dõi thông tin giá cả thị trường, hiện nay trong nước có nhiều đơn vị thu thập thông tin, theo dõi diễn biến sản xuất, xuất khẩu và giá cả thị trường lúa gạo. Nhưng chất lượng thông tin kém, manh mún, thiếu chính xác, thông tin về giá thường không rõ là giá của loại lúa gạo gì, phẩm cấp nào, giá bán buôn hay bán lẻ?, thiếu thông tin về lượng tồn kho, còn thông tin về thị trường gạo thế giới thì rất thiếu và những tin có được thường đã mất tính thời sự. Việc công bố thường xuyên hệ thống giá tham khảo về các mặt hàng gạo xuất khẩu Việt Nam với thị trường thế giới cũng chưa được thực hiện tốt. Để nâng cao chất lượng công tác tiếp thị mở rộng thị trường xuất khẩu gạo nói chung, chúng tôi nghĩ nên giao luôn cho Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo

thống nhất tổ chức hoàn thiện công tác này. Trong đó, cần chú trọng nhiều hơn vào các mặt sau đây:

- Thiết lập mạng lưới thông tin hiện đại sử dụng máy vi tính nối mạng từ trung tâm Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo đến các điểm thu thập tin cần thiết trên toàn quốc để thường xuyên nắm chắc thông tin về sản xuất, sản lượng thu hoạch, tồn kho lúa gạo, biến động giá cả, tình hình tiêu thụ gạo nội địa và xuất khẩu. Đồng thời, tổ chức một số điểm thu thập tin trực tiếp ở nước ngoài và trao đổi thông tin với các tổ chức quốc tế liên quan đến mậu dịch gạo để theo dõi kịp thời các diễn biến về cung - cầu, giá cả và các giao dịch đáng chú ý của thị trường gạo thế giới, nhất là thông tin về hoạt động xuất khẩu gạo của những đối thủ cạnh tranh lớn (như: Thailand, Ấn Độ, Hoa Kỳ...), thông tin về nhập khẩu gạo của các khu vực thị trường chủ yếu (như: Trung Quốc và Đông Bắc Á, Sri Lanka và Tây Á, Indonesia và Đông Nam Á, Iran và Trung Đông, Pháp và Tây Âu, Nga và Đông Âu, Senegal và Châu Phi, Brazil và Châu Mỹ Latin...). Trên cơ sở đó, Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo đưa ra qui định cụ thể về khai thác nguồn thông tin phục vụ hoạt động xuất khẩu gạo của các doanh nghiệp sao cho có hiệu quả nhất.
- Tổ chức một Trung tâm Giao dịch xuất khẩu gạo trực thuộc Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo đặt tại Tp. Hồ Chí Minh. Đây là dạng thị trường tập trung hiện đại phù hợp với tập quán thương mại quốc tế, do Nhà nước tổ chức và kiểm soát hoạt động, có chức

năng nhiệm vụ riêng biệt của nó (mà Hiệp hội xuất nhập khẩu lương thực - vốn là cơ quan phi chính phủ - không thể thay thế được) như: làm địa điểm yết giá gạo xuất khẩu của Việt Nam (đủ mọi chủng loại và phẩm cấp) để công bố với thế giới thường xuyên theo định kỳ mỗi tuần 1 lần (lúc bình thường) hoặc mỗi ngày 1 lần (vào những lúc giá cả biến động mạnh); tổ chức đấu thầu hạn ngạch xuất khẩu gạo; đấu thầu thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo theo hiệp định của Chính phủ; đấu giá mua (các nguồn cung ứng) gạo xuất khẩu; đấu giá quốc tế về xuất khẩu gạo (giao dịch có kỳ hạn ổn định nhằm giảm thiểu rủi ro cho các nhà xuất khẩu); điều phối các giao dịch cung ứng và xuất khẩu gạo có thanh toán bù trừ để hỗ trợ các doanh nghiệp có khả năng tăng thêm sản lượng gạo giao dịch...

- Tổ chức nghiên cứu tiếp cận thị trường gạo thế giới một cách bài bản hơn, thường xuyên thông báo cho các doanh nghiệp về nhu cầu, thị hiếu đối với sản phẩm gạo của khách hàng và những diễn biến giá cả, thị trường, hướng dẫn các doanh nghiệp trực tiếp đi nghiên cứu tiếp thị ở những thị trường chủ yếu, đi tham gia đấu thầu quốc tế ở các nước nhập khẩu gạo để giành hợp đồng cung cấp gạo ổn định cả năm hoặc dài hạn hơn.

Đặc biệt, sự kiện Việt Nam đang đàm phán và sẽ chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là cơ hội tốt để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo vì những hạn chế về số lượng xuất nhập khẩu gạo và nông sản khác giữa các thành

viên WTO sẽ được chuyển thành thuế, mà các khoản thuế này sẽ phải được cắt giảm dần theo Hiệp định về nông nghiệp của WTO. Do đó, Chính phủ cần phải hướng dẫn cụ thể cho các doanh nghiệp khai thác cơ hội này cũng như khai thác các lợi điểm từ những Hiệp định và Công ước quốc tế khác có liên quan để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo một cách tích cực hơn.

Ngoài ra, cần củng cố và phát huy vai trò của Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam trong lĩnh vực tiếp thị góp phần mở rộng thị trường xuất khẩu gạo. Trong đó, Hiệp hội có thể làm một đầu mối trao đổi thông tin quan trọng của Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo, khai thác thông tin có được để hướng dẫn hội viên (nhất là các hội viên đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp) vạch và thực hiện các chiến lược thị trường đúng đắn. Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam cũng cần phải đẩy mạnh hoạt động về mặt đối ngoại để trợ giúp tích cực hơn cho hội viên như: thiết lập chi nhánh ở nước ngoài, ký kết các thỏa ước trao đổi thông tin với Hiệp hội tương tự ở các nước khác, đại diện hội viên tham dự các hội chợ đầu thầu gạo quốc tế...

4.3.3. Củng cố hoạt động xuất khẩu gạo ở các doanh nghiệp.

Mặc dù cơ chế quản lý xuất khẩu gạo sẽ được tự do hóa từng bước trong thời gian tới nhưng các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp thuộc thành phần kinh tế quốc doanh vẫn giữ vai trò chủ đạo (chi phối ít nhất 60% sản lượng gạo xuất khẩu). Trong thời gian qua các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp thường có nhược điểm cố hữu là chỉ

hoạt động trong tầm ngắn hạn, thiếu phối hợp, thậm chí cạnh tranh thiếu lành mạnh, gây thiệt hại lẫn nhau. Để khắc phục nhược điểm này, đảm bảo cho các đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp giữ vững được vai trò chủ đạo của mình, yêu cầu các đơn vị đó phải chú trọng xác lập hệ thống mục tiêu định hướng dài hạn nhằm củng cố hoạt động theo phương châm ngày càng nâng cao **uy tín, chất lượng và hiệu quả**.

Cần nhấn mạnh rằng tất cả những giải pháp được đề xuất ở trên, từ các khâu sản xuất, chế biến, lưu thông phân phối gạo nội địa, cải tiến cơ chế quản lý xuất khẩu gạo, cho đến một số giải pháp bổ trợ về cơ sở hạ tầng và các dịch vụ có liên quan khác (sẽ trình bày trong mục 4.3.4 dưới đây) đều nhằm tạo ra môi trường hoạt động thuận lợi cho các doanh nghiệp chuyên doanh lúa gạo (thuộc mọi thành phần kinh tế) tập trung đẩy mạnh xuất khẩu gạo cả về qui mô, chất lượng và hiệu quả kinh tế. Cho nên yêu cầu các doanh nghiệp, nhất là các đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp, phải bảo đảm vận dụng các biện pháp quản lý sao cho đồng bộ với hệ thống môi trường hoạt động mới này. Trong đó, đặc biệt lưu ý các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải đảm bảo cho được mấy yêu cầu cơ bản sau đây:

- Phải chủ động cao độ trong việc dự trữ, chế biến và kiểm tra chất lượng sản phẩm thật nghiêm ngặt để luôn luôn ổn định nguồn cung cấp gạo xuất khẩu cả về số lượng và qui cách chất lượng. Đặc biệt, các doanh nghiệp cần chú trọng dán nhãn hiệu riêng lên bao bì để chịu trách nhiệm về chất lượng sản phẩm, vừa tạo điều kiện cho cơ quan điều hành xuất khẩu gạo dễ dàng kiểm soát ngăn ngừa những hành vi xuất gạo kém phẩm chất, vừa tăng uy tín kinh doanh của

từng đơn vị (mà nhờ đó có thể nâng cao hơn giá gạo xuất khẩu).

- Chủ động thâm nhập thị trường để loại trừ tình trạng xuất khẩu gạo qua trung gian và có thể giành được những hợp đồng dài hạn.
- Triệt để lợi dụng những cơ hội tốt do Chính phủ, Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo và Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực Việt Nam tạo ra để nâng cao hiệu quả kinh doanh và giữa các doanh nghiệp đầu mối phải phối hợp tốt với nhau vì quyền lợi, toàn cục, chấm dứt tình trạng cạnh tranh không lành mạnh trong nội bộ.

4.3.4. Một số giải pháp bổ trợ khác.

Như chúng ta đã biết, việc nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng và chất lượng hoạt động của một số dịch vụ có liên quan phục vụ xuất khẩu gạo sẽ góp phần đáng kể vào việc nâng cao giá bán sản phẩm, tăng hiệu quả kinh tế và tăng thu nhập ngoại tệ cho đất nước. Sau đây là những đề xuất cụ thể về việc phát triển các lĩnh vực này để đáp ứng yêu cầu khuếch trương xuất khẩu gạo.

4.3.4.1. Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo.

Trong tương lai gạo vẫn sẽ được xuất chủ yếu qua 2 cửa khẩu chính là cảng Sài Gòn và cảng Cần Thơ. Theo qui hoạch phát triển hệ thống cảng biển của Chính phủ thì đến năm 2010 cụm cảng Sài Gòn (gồm cảng Sài Gòn, cảng Bến Nghé và các bến chuyên dùng khác) sẽ được đầu tư nâng công suất bốc dỡ hàng hóa lên 16 triệu tấn/năm; cảng Cần Thơ (trung tâm của cụm cảng Đồng bằng Sông Cửu long) sẽ được nâng lên 2,8

hiệu tấn/năm. Trong giai đoạn từ nay đến năm 2000 dự trữ tổng mức đầu tư cho 2 cảng này gần 250 triệu USD, riêng cảng Cần Thơ được đầu tư 27 triệu USD xây dựng 5 bến dành cho tàu 10.000 tấn và khoảng 220 tỷ VNĐ để nạo vét luồng lạch qua cửa Định An dẫn vào cảng, đưa năng lực thông qua hàng hóa lên 1 triệu tấn vào năm 2000. Như vậy, dựa theo khả năng mở rộng các cảng, có thể xác định cơ cấu sản lượng gạo xuất khẩu qua 2 cảng chủ lực như sau:

- Vào năm 2000, mục tiêu xuất khẩu 4 triệu tấn gạo, dự kiến thông qua cảng Sài Gòn 80% (3,2 triệu tấn), qua cảng Cần Thơ 20% (800 ngàn tấn).
- Đến năm 2010, mục tiêu xuất khẩu 6 triệu tấn gạo, dự kiến thông qua cảng Sài Gòn 60% (3,6 triệu tấn) và qua cảng Cần Thơ 40% (2,4 triệu tấn).

Yêu cầu về đầu tư phát triển cảng để bảo đảm cho các mục tiêu trên, ngoài việc mở rộng và nâng cao năng lực thông qua hàng hóa, cần phải chú trọng hiện đại hóa trang bị để nâng cao chất lượng hoạt động phục vụ xuất khẩu gạo của các cảng, như:

- Đối với cảng Sài Gòn, đưa khả năng tiếp nhận tàu lên cỡ trọng tải 20.000 tấn, tăng công suất bốc xếp gạo bình quân lên 2.000 tấn/ngày (kể cả hàng có bao bì và hàng rời), nghiên cứu xây dựng bến chuyên dùng xuất khẩu gạo kết hợp với hệ thống kho trung chuyển và các nhà máy lau xát, đánh bóng gạo vệ tinh phân bố hợp lý trên khu vực phía Nam Tp.Hồ Chí Minh, nơi tiếp giáp với Đồng bằng Sông Cửu long, có các chợ

đầu mối bán buôn gạo nội địa và cung ứng gạo xuất khẩu hoạt động rất sôi nổi.

- Đối với cảng Cần Thơ, theo qui hoạch là cảng chuyên dùng xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón, do được xây dựng mới, nên kết hợp xây dựng hiện đại ngay từ đầu một cụm công nghiệp liên hợp phục vụ xuất khẩu gạo (như đã mô tả ở 4.1.3.2), trong đó phải đảm bảo công suất bốc xếp bình quân 2.000 tấn/ngày. Ngoài ra, phải thường xuyên nạo vét chống bồi lắng luồng Định An để bảo đảm an toàn cho việc cập tàu 10.000 tấn.

4.3.4.2. Phát triển dịch vụ bảo hiểm và vận tải hàng hải phục vụ xuất khẩu gạo.

Giải pháp cơ bản cho việc phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hải là Công ty Bảo Việt tiến hành liên doanh với các hãng bảo hiểm danh tiếng trên thế giới để tạo sự tin nhiệm tốt hơn của khách hàng nước ngoài, nhờ vậy các nhà xuất khẩu gạo có thể chủ động hơn trong việc chào bán hàng theo điều kiện CIF. Đồng thời, còn phải giải quyết một vấn đề cơ bản nữa là phát triển khả năng vận tải hàng hải, mà theo qui hoạch của Chính phủ thì mục tiêu phát triển ngành hàng hải trong giai đoạn từ nay đến năm 2010 là xây dựng một đội tàu quốc gia đủ sức chở 99% khối lượng hàng nội địa Bắc - Nam, 40% khối lượng hàng xuất nhập khẩu và tham gia chở thuê cho khách hàng nước ngoài. Thiết nghĩ, gạo là một mặt hàng xuất khẩu chủ lực của đất nước lại có khả năng phát triển rất tốt trong tương lai, do vậy ngành hàng hải nên có kế hoạch đầu tư hướng vào phục vụ vận chuyển gạo xuất khẩu để có thể nhanh

chống nâng cao tỷ trọng gạo xuất theo giá CIF và C&F đạt ít nhất từ 50% trở lên trong thời gian tới. Trong đó, yêu cầu đội ngũ chuyên dùng vận tải gạo phải được trang bị tàu còn mới, kỹ thuật hiện đại, trọng tải từ 10.000 - 20.000 tấn, đảm bảo khả năng vận chuyển xa khắp thế giới.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

1. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu gạo một cách thiết thực, trước hết cần phải tập trung giải quyết nâng cao giá gạo xuất khẩu, vì giá gạo xuất khẩu của Việt Nam hiện còn thấp hơn nhiều so với mặt bằng giá quốc tế. Trong thực tế, giá gạo xuất khẩu phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: qui cách, phẩm chất gạo, phương thức mua bán, chất lượng hoạt động của các dịch vụ bổ trợ và cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo... Cho nên các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo cần phải được đề ra một cách đồng bộ liên quan đến tất cả các khâu sản xuất, chế biến, dự trữ, lưu thông lương thực nội địa và việc củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian tới.

2. Trong vấn đề tổ chức lại sản xuất, giải pháp cơ bản nhất là qui hoạch xây dựng một vùng lúa chuyên canh xuất khẩu khoảng 1,4 - 1,6 triệu ha ở Đồng bằng Sông Cửu Long, rồi dựa trên cơ sở đó mà tiến hành các biện pháp kỹ thuật tiếp theo cho phù hợp. Bên cạnh đó, các khâu thu hoạch, xử lý sau thu hoạch và chế biến cũng phải được cải tiến để đảm bảo qui cách chất lượng gạo xuất khẩu đạt tiêu chuẩn quốc tế. Riêng vấn đề đầu tư cải tạo và hiện đại hóa hệ thống xay xát được giải quyết theo hướng tách qui trình sản xuất ra làm hai phần:

phần xay (bốc trấu) gồm nhiều đơn vị qui mô nhỏ được phân tán xuống các vùng lúa để tạo nguồn nguyên liệu trên căn bản gạo lật sạch (gạo lức); phần sát (bốc cám, đánh bóng, phân loại và phối trộn gạo thành phẩm) gồm một số nhà máy qui mô lớn, công nghệ hiện đại được xây dựng ở những địa điểm thuận tiện cho việc lưu thông phân phối và xuất khẩu gạo nằm dọc theo các trục giao thông đường thủy và gần các bến cảng chuyên xuất khẩu gạo (cảng Sài Gòn, cảng Cần Thơ).

3. Vấn đề tổ chức lại khâu lưu thông phân phối gạo trên thị trường nội địa có ý nghĩa rất quan trọng vì nó giúp tiêu thụ hết lúa hàng hóa, kích thích sản xuất lúa gạo phát triển có lợi cho việc bảo đảm an toàn lương thực quốc gia và qua đó sẽ giải quyết được nguồn cung ứng gạo cho nhu cầu xuất khẩu một cách ổn định. Muốn vậy, yêu cầu phải tăng cường thêm vai trò của lực lượng quốc doanh trong việc tổ chức hoàn chỉnh mạng lưới lưu thông lương thực, xây dựng thêm hệ thống kho tàng, đảm bảo mua lúa kịp thời vụ và giải quyết tốt khâu dự trữ để hoàn toàn chủ động trong việc cung ứng gạo xuất khẩu. Trong này, nên kết hợp việc đào kho lương thực dự trữ bảo hiểm của Cục Dự trữ Quốc gia theo định kỳ để cung cấp lúa cũ cho nhu cầu chế biến gạo xuất khẩu. Ngoài ra, Nhà nước nên chú trọng tổ chức tốt việc điều hòa lưu thông lương thực trên toàn quốc, quản lý thị trường nghiêm ngặt hơn, chống buôn lậu gạo triệt để và hạn chế tình trạng xuất gạo tiểu ngạch qua biên giới, buộc các nước láng giềng phải tăng mức nhập khẩu gạo chính ngạch để hỗ trợ tốt cho hoạt động xuất khẩu gạo của nước ta.

4. Vấn đề củng cố tổ chức hoạt động xuất khẩu gạo là khâu then chốt, trực tiếp quyết định việc tăng năng lực và

nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh xuất khẩu gạo trong thời gian tới. Giải pháp cơ bản của vấn đề này là chuyển đổi cơ chế quản lý xuất khẩu gạo bằng hạn ngạch như hiện nay tiến dần đến chỗ bãi bỏ hoàn toàn hạn ngạch (trong vòng 8 - 10 năm tới) và thay thế bằng thuế xuất khẩu gạo. Trong quá trình chuyển đổi đó hạn ngạch xuất khẩu gạo sẽ được tăng dần cho đến lúc có thể bỏ hạn ngạch (khi đạt cận trên khoảng 5,7 triệu tấn), chế độ phân bổ hạn ngạch hàng năm được đề nghị với Chính phủ là: phân bổ trước một lần 60% hạn ngạch cho hệ thống đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp thuộc thành phần quốc doanh (khoảng 15 đơn vị); đồng thời, tổ chức cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có khả năng tham gia đấu thầu giành quyền xuất khẩu gạo trong số 40% hạn ngạch còn lại. Song song đó, thuế xuất khẩu và đòn bẩy giá cả được sử dụng kết hợp nhịp nhàng để điều tiết hữu hiệu hoạt động xuất khẩu gạo, không làm ảnh hưởng đến tình hình an toàn lương thực quốc gia. Trong này, thuế là công cụ thường trực có tác dụng điều tiết mạnh mẽ nhất, được đề nghị chia làm 2 loại: thuế xuất khẩu gạo đánh theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị gạo xuất khẩu (bước đầu dự kiến áp dụng thuế suất trong khung điều chỉnh từ 5 - 10% để nâng giá gạo lên từ từ so với mặt bằng giá quốc tế); và, lệ phí quota xuất khẩu gạo thu theo định mức trên đầu tấn để hạn chế tình trạng sử dụng hạn ngạch bừa bãi. Mặt khác, yêu cầu Chính phủ phải cải tiến tích cực hơn công tác điều hành xuất khẩu gạo như: kiểm tra nghiêm ngặt về chất lượng gạo xuất khẩu; đơn giản hóa các thủ tục quản lý... Đặc biệt, cần thiết phải cải tổ Ban Chỉ đạo hoạt động xuất khẩu gạo thành Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo do một Phó Thủ tướng đứng đầu để trực tiếp giải quyết các vấn đề phát sinh một cách nhanh

chóng; thiết lập quỹ điều hành xuất khẩu gạo để hỗ trợ tích cực cho việc phát triển sản xuất, chế biến gạo xuất khẩu; đồng thời, tăng cường hơn vai trò trực tiếp tham gia xuất khẩu gạo của Chính phủ thông qua việc ký kết các hiệp định/hợp đồng trao đổi hàng hóa liên Chính phủ. Với những cải cách về cơ chế quản lý nêu trên, đòi hỏi các doanh nghiệp xuất khẩu gạo và cả Hiệp hội Xuất nhập khẩu Lương thực phải củng cố tổ chức hoạt động sao cho phù hợp, nhất là cải tiến công tác tiếp thị để chủ động mở rộng thị trường, xác lập các quan hệ xuất khẩu gạo ổn định dài hạn trên căn bản bảo đảm ngày càng nâng cao uy tín, chất lượng và hiệu quả. Sau cùng là việc đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng và một số dịch vụ liên quan phục vụ xuất khẩu gạo cũng đòi hỏi phải được chú trọng đúng mức để góp phần nâng cao giá xuất khẩu gạo, tăng hiệu quả và tăng thu ngoại tệ cho đất nước.

KẾT LUẬN

Quan điểm cơ bản của công trình nghiên cứu này coi lúa gạo là sản phẩm có nhiều lợi thế so sánh của Việt Nam, đặt ra yêu cầu phát triển mạnh mẽ ngành lương thực để đáp ứng cho nhu cầu tiêu thụ nội địa, bảo đảm an toàn lương thực quốc gia, đồng thời đáp ứng nhu cầu phát triển xuất khẩu góp phần làm giàu cho đất nước. Trong hoàn cảnh hiện nay, tập trung nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo để thúc đẩy sản xuất lương thực trong nước phát triển chính là giải pháp bảo đảm an toàn lương thực quốc gia một cách tích cực nhất. Theo quan điểm đó, logic giải quyết vấn đề của chúng

tôi là: tiếp cận từ các góc độ lý thuyết thương mại quốc tế, chiến lược và mô hình kinh tế để xác lập cơ sở lý luận về hiệu quả xuất khẩu gạo trong chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu làm căn cứ phân tích đánh giá hiện trạng ngành lương thực, đánh giá tình hình xuất khẩu gạo trong thời gian qua, đề xuất các giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo trong thời gian tới. Kết quả nghiên cứu có những *điểm mới* như sau:

1. Đề ra các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xuất khẩu gạo cấp ngành (vĩ mô) và bộ khung xây dựng các nhóm biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo phù hợp với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, gồm có:

- Một số chỉ tiêu định tính và 4 chỉ tiêu định lượng sau đây:
 - ◆ Mức tăng thu nhập ngoại tệ (do tăng giá gạo xuất khẩu).
 - ◆ Hiệu quả tăng thêm (do chênh lệch giá gạo xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa).
 - ◆ Thu nhập ngoại tệ thuần (sau khi trừ các yếu tố chi phí gốc ngoại tệ).
 - ◆ Mức tăng thu nhập của nông dân sản xuất lúa (nhờ giá lúa tăng dưới tác động của yếu tố tăng giá gạo xuất khẩu).
- Ba nhóm biện pháp nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo như sau:
 - ◆ Nhóm biện pháp làm tăng số lượng và chất lượng gạo xuất khẩu.

- ◆ Nhóm biện pháp làm tăng khả năng cung ứng nguồn gạo xuất khẩu.
- ◆ Nhóm biện pháp cải tiến quản lý hoạt động xuất khẩu gạo (là nhóm trọng tâm, phức tạp và quan trọng nhất).

2. Phân tích đánh giá toàn diện về hiện trạng của ngành lương thực (bao gồm cả ba khâu sản xuất, chế biến, lưu thông phân phối) và đi đến khẳng định:

- Ngành lương thực có tiềm năng và triển vọng rất to lớn, tuy còn một số mặt yếu kém nhất định, nhưng xét trên tổng thể đã có sự phát triển mạnh mẽ từ sau năm 1988 đến nay, tạo ra hiệu quả kinh tế - xã hội khá tốt, đưa Việt Nam từ vị thế một nước nhập khẩu ròng về lương thực nhiều năm liền trở thành một trong 3 - 4 quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới.
- Ngành lương thực có một tầm quan trọng đặc biệt trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam cả trong ngắn hạn và dài hạn, vì đó là cái nôi giải quyết công việc làm cho người lao động; là nơi cung cấp đầy đủ lương thực chính cho nhu cầu nội địa, bảo đảm an toàn lương thực quốc gia và tạo thế ổn định xã hội để phát triển kinh tế; cung cấp nguyên liệu cho một số ngành công nghiệp chế biến có liên quan; trực tiếp tạo ra thu nhập ngoại tệ (thông qua con đường xuất khẩu gạo) góp phần tích lũy ban đầu cho công cuộc công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Sự phát triển tốt của ngành

lượng thực sẽ kéo theo sự tăng trưởng đồng bộ của nhiều ngành kinh tế khác.

- Thực chất sản phẩm gạo xuất khẩu của Việt Nam có lợi thế so sánh không thua kém gạo xuất khẩu của Thailand. Có thể cho rằng đã đến lúc nước ta cần phải xây dựng và thực hiện chính sách phát triển sản xuất kinh doanh lúa gạo trên căn bản hướng về xuất khẩu nhằm trở thành quốc gia xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới (với những mục tiêu dự báo sản lượng gạo xuất khẩu khoảng 4 triệu tấn vào năm 2000 và 6 triệu tấn vào năm 2010).

3. Phân tích một cách có hệ thống, đầy đủ tình hình hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo từ năm 1989 đến nay, cho phép đánh giá khái quát như sau:

- Hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian qua phát triển nhanh, nhưng mới chỉ có bề rộng mà chưa có chiều sâu.
- Hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động này tuy có quý mô và ý nghĩa rất lớn, nhưng về hiệu suất (hiệu quả kinh doanh) vẫn còn hạn chế, thể hiện qua giá gạo xuất khẩu của Việt Nam thấp hơn khá nhiều so với mặt bằng giá quốc tế, do các nguyên nhân chủ yếu sau đây:
 - ◆ Chất lượng gạo xuất khẩu hãy còn thấp so với tiêu chuẩn quốc tế, không bảo đảm được độ đồng đều về qui cách, phẩm chất.

- ◆ Việc tổ chức cung ứng nguồn hàng xuất khẩu chưa ổn định.
- ◆ Công tác quản lý hoạt động xuất khẩu gạo ở cả hai cấp doanh nghiệp và cấp chính phủ dù được cải tiến thường xuyên để thích ứng với tình hình phát triển nhưng vẫn còn nhiều điểm yếu kém nhất định.
- ◆ Chất lượng hoạt động của các dịch vụ và cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu gạo cũng còn yếu và thiếu đồng bộ.

4. Dựa theo cơ sở phân tích đánh giá hiện trạng như trên, đề ra hệ thống giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo toàn diện đi từ cái gốc sản xuất, thu hoạch, xử lý sau thu hoạch, dự trữ, chế biến, tổ chức lưu thông phân phối gạo trên thị trường nội địa và xuất khẩu cho đến các giải pháp hỗ trợ, nhằm đẩy mạnh xuất khẩu gạo, phát huy tối đa lợi thế so sánh của mặt hàng này. Trong đó, có một số giải pháp chúng tôi đã đề cập đến từ khi khởi thảo luận án vào năm 1996, gần đây có sự trùng hợp khi được Chính phủ cho thực hiện hoặc chỉ đạo nghiên cứu (như các vấn đề: cho Cục Dự trữ Quốc gia tham gia xuất khẩu gạo; nghiên cứu qui hoạch vùng lúa chuyên canh xuất khẩu). Cũng có những điểm được kế thừa (như các vấn đề: đấu thầu hạn ngạch theo đề xuất của IFPRI; áp dụng thuế xuất khẩu gạo nhiều thành phần theo kinh nghiệm của Thailand). Tuy nhiên, trong từng vấn đề đó chúng tôi đều có bàn luận và nêu rõ quan điểm của mình đồng tình hay không hoặc đề nghị cải tiến để đảm bảo tính đồng bộ giữa các giải pháp (kể cả cái mới đề xuất và cái được kế thừa). Hơn

nữa, trong từng giải pháp đều có sự cân nhắc kết hợp hài hòa giữa nhiệm vụ xuất khẩu gạo với nhiệm vụ bảo đảm an toàn lương thực quốc gia. Những điểm cốt lõi trong hệ thống giải pháp đó như sau:

- Trước hết, tập trung giải quyết vấn đề nâng cao số lượng và chất lượng gạo xuất khẩu trên cơ sở phối hợp xây dựng vùng chuyên canh lúa xuất khẩu ở Đồng bằng Sông Cửu long, cải tiến kỹ thuật trong khâu thu hoạch và xử lý sau thu hoạch, cải tạo và hiện đại hóa hệ thống xay xát lúa gạo.
- Giải quyết ổn định nguồn cung ứng gạo xuất khẩu bằng cách củng cố mạng lưới lưu thông lương thực, tổ chức mua lúa hàng hóa kịp thời vụ và đảm bảo tốt khâu dự trữ (ở các doanh nghiệp và Cục Dự trữ Quốc gia).
- Giải quyết tốt vấn đề điều hòa lưu thông lương thực nội địa kết hợp với việc quản lý thị trường nghiêm ngặt trên phương diện chống buôn lậu và xuất gạo tiểu ngạch để hỗ trợ tích cực cho hoạt động xuất khẩu gạo chính ngạch.
- Cải tiến công tác quản lý hoạt động xuất khẩu gạo của Nhà nước trên căn bản những biện pháp quan trọng sau đây:
 - ♦ Tăng dần hạn ngạch xuất khẩu gạo hàng năm, tiến đến bãi bỏ chế độ hạn ngạch, thay thế bằng thuế xuất khẩu (khi nền sản xuất có đủ khả năng cho phép tự do hóa xuất khẩu gạo trong vòng 8 - 10 năm tới).

- ◆ Trước mắt, cần duy trì khoảng 15 doanh nghiệp nhà nước làm đầu mối xuất khẩu gạo trực tiếp, hàng năm Chính phủ sẽ phân bổ trước một lần 60% hạn ngạch cho các đầu mối này, 40% hạn ngạch còn lại được tổ chức đấu thầu công khai cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có đủ điều kiện tham gia xuất khẩu gạo.
- ◆ Đổi mới chính sách thuế xuất khẩu và cơ chế quản lý giá cả để tăng mức điều tiết của các công cụ này đối với hoạt động xuất khẩu gạo.
- ◆ Ban hành chế độ kiểm tra chất lượng chặt chẽ để đảm bảo tốt uy tín chất lượng gạo xuất khẩu Việt Nam trên thị trường thế giới.
- ◆ Thành lập Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo (cùng với quỹ điều hành xuất khẩu gạo) do một Phó Thủ tướng đứng đầu để giải quyết nhanh chóng các vấn đề ứng biến với tình hình thị trường. Trong đó, yêu cầu phải đơn giản hóa hơn nữa thủ tục quản lý xuất khẩu gạo và ngày càng nâng cao tỷ trọng gạo xuất khẩu theo hiệp định/hợp đồng trao đổi hàng hóa liên Chính phủ.
- ◆ Hoàn thiện công tác tiếp thị để mở rộng thị trường xuất khẩu gạo, ngày càng chủ động hơn trong việc thâm nhập thị trường thế giới.
- Củng cố các doanh nghiệp xuất khẩu gạo theo chiều hướng ổn định dài hạn, thích ứng tốt vào môi trường hoạt động mới (phù hợp với những cải cách về cơ chế quản lý nêu trên).

- Đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng và nâng cao chất lượng hoạt động của một số dịch vụ có liên quan (như: dịch vụ bảo hiểm và vận tải hàng hải) để góp phần nâng cao giá gạo xuất khẩu.

Nếu thực hiện đầy đủ những giải pháp được đề xuất ở trên thì hiệu quả của hoạt động xuất khẩu gạo chắc chắn sẽ tăng tích cực trong thời gian tới. Theo tính toán của chúng tôi, với điều kiện giá gạo xuất khẩu của Việt Nam được nâng lên xấp xỉ mặt bằng giá quốc tế thì trong vòng 10 năm tới hoạt động xuất khẩu gạo của nước ta có thể tăng thêm thu nhập từ 100 - 200 triệu USD/năm, trong số này có thể động viên vào ngân sách nhà nước (thuế xuất khẩu và lệ phí quota xuất khẩu gạo) trên dưới 1.200 tỷ VNĐ/năm (tương đương khoảng 100 triệu USD). Riêng đánh giá của IFPRI trong *Mô hình cân bằng không gian nông nghiệp Việt Nam (VASEM)* còn lạc quan hơn khi cho rằng nếu bãi bỏ hạn ngạch xuất khẩu gạo thì hiệu quả ròng của nền kinh tế Việt Nam sẽ tăng khoảng 800 triệu USD/năm về thu nhập quốc dân và với mức thuế xuất khẩu 20% sẽ mang lại thu nhập cho Chính phủ ít nhất 200 triệu USD/năm. Tuy nhiên, để bảo đảm thực hiện đầy đủ và đồng bộ hệ thống các giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo nêu trên, yêu cầu Chính phủ phải giải quyết tiếp một số vấn đề về mặt quản lý nhà nước, theo những kiến nghị sau đây:

- Trước mắt, cần tạo cơ sở thuận lợi về môi trường pháp lý để phát huy hiệu quả tổng hợp của các giải pháp trên. Đề nghị Chính phủ ra quyết định thành lập *Ủy ban Quốc gia Điều hành xuất khẩu gạo* và giao cho Ủy ban này nghiên cứu trình Chính phủ ban hành các

qui chế quản lý liên quan đến hoạt động xuất khẩu gạo (như: qui chế tổ chức mua lúa hàng hóa, dự trữ, quản lý chất lượng gạo, quản lý giá cả, thị trường, quản lý đầu mối và hạn ngạch xuất khẩu gạo, chính sách thuế xuất khẩu gạo...) phù hợp với những nội dung cải cách đã được bàn luận. Đồng thời, đề nghị Chính phủ giao nhiệm vụ cụ thể cho một số ngành và địa phương chính thức chịu trách nhiệm tổ chức qui hoạch xây dựng vùng lúa chuyên canh xuất khẩu.

- Đề nghị Chính phủ tích cực tạo điều kiện về mặt tài chính để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo, như: cho thành lập quỹ tín dụng đặc biệt tài trợ mua lúa hàng hóa; thành lập quỹ điều hành xuất khẩu gạo; vay vốn tín dụng dài hạn của các định chế tài chính quốc tế để tài trợ cho các hoạt động đầu tư sản xuất, chế biến và kinh doanh lúa gạo xuất khẩu; chỉ đạo hệ thống ngân hàng thương mại quốc doanh mở rộng giao dịch tìm nguồn vốn tái bảo lãnh của các tổ chức tài chính, ngân hàng quốc tế để bảo lãnh cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo trả chậm...
- Về lâu dài, đề nghị Chính phủ quan tâm chỉ đạo đầu tư toàn diện vào các mặt nền tảng căn bản của vấn đề phát triển ngành lương thực như: đầu tư vào cơ sở hạ tầng nông nghiệp; đầu tư thỏa đáng hơn cho công tác nghiên cứu lai tạo giống lúa; đầu tư phát triển sản xuất phân bón hóa học và phát triển công nghiệp chế tạo máy nông nghiệp, máy sấy, máy xay xát trong nước để thay thế máy móc thiết bị, vật tư nhập khẩu và tiết giảm chi phí đầu tư bằng ngoại tệ; phát triển

giao thông đường thủy, bến cảng phục vụ lưu thông lương thực nội địa và xuất khẩu; và cuối cùng là cần quan tâm sớm đến vấn đề đầu tư chế biến sâu các chế phẩm từ lúa gạo để đa dạng hóa sản phẩm phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu, tăng cường xuất khẩu hàng tinh chế ngoài mặt hàng gạo trắng để nâng cao hơn nữa hiệu quả của ngành lương thực.

Sài Gòn, mùa Đông năm 1998.

NGUYỄN VĂN SƠN.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hoàng Anh - *Qui hoạch phát triển đội tàu biển quốc gia đến năm 2000*. Diễn đàn Doanh nghiệp, số 38 ngày 20-9-1996, trang 10.
2. Minh Anh - *Vì sao gạo miền Bắc chưa xuất khẩu được?*. Đầu Tư, số 32 (331), ngày 20-4-1998, trang 11.
3. Minh Anh - *Thành lập trung tâm giao dịch xuất khẩu gạo : Vì sao chưa thành hiện thực?*. Đầu Tư, số 34 (333), ngày 27-4-1998, trang 8.
4. B. Huddleston, Vụ trưởng Vụ an toàn lương thực-FAO - *Báo cáo an toàn lương thực ở Việt Nam*. Tài liệu Hội thảo "An toàn lương thực quốc gia" lần thứ 2, do Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm (cũ) tổ chức tại Hà Nội tháng 11 năm 1994.
5. Thanh Bên - *Sắp xếp đầu mối xuất khẩu gạo thế nào cho có lợi nhất?*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 24-12-1996, trang 2.
6. Huy Bình - *Sự chuyển động đa cực của thị trường lúa gạo - Có cần thiết lập Trung tâm giao dịch?*. Diễn đàn Doanh nghiệp, số 17 (191), ngày 24-4-1998, trang 5.
7. Thu Bình - *Phóng vấn Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn: Về biện pháp tăng thêm 1 triệu tấn lúa lại*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 21-10-1996, trang 2.
8. Phạm Đăng Bình, Nguyễn Văn Lập - *Từ điển Kinh tế Penguin*. Nxb Giáo dục, Hà Nội 1995.

9. C. Peter Timmer, Walter P. Falcon, Scott R. Pearson - *Phân tích chính sách lương thực*. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh 1995.
10. PTS Hoàng Thị Chinh, PTS Nguyễn Phú Tụ, Nguyễn Hữu Lộc - *Kinh tế Quốc tế*. Nxb TP. Hồ Chí Minh 1995.
11. PTS Nguyễn Sinh Cúc, PTS Nguyễn Văn Tiêm - *Nữ thế kỷ phát triển nông nghiệp nông thôn Việt Nam 1945 1995*. Nxb Nông nghiệp, Hà Nội 1996.
12. David Colman, Trevor Young (Dịch giả Lê Ngọc Dương, Trần Công Tá) - *Nguyên lý kinh tế nông nghiệp - Thị trường và giá cả trong các nước đang phát triển*. Nxb Nông nghiệp, Hà Nội 1994.
13. GS Dwight H. Perkins, GS David D. Dapice, GS Jonathan H. Haughton - *Theo hướng rồng bay : Cải cách kinh tế tại Việt Nam*. Viện Phát triển Quốc tế Harvard, tháng 6 năm 1994.
14. Minh Đức - *Có nên bỏ hạn ngạch xuất khẩu gạo?*. Đầu tư, số 187 ngày 05-11-1996, trang 13.
15. Phạm Minh Đức - *Thu nhập của nông dân ảnh hưởng đối với tăng trưởng kinh tế*. Nghiên cứu kinh tế, số 233, tháng 10-1997, trang 39-43.
16. Phan Thế Hải - *Giải pháp cho xuất khẩu gạo năm 1998*. Thương Mại, số 4 (498), ngày 14-01-1998, trang 1 & 5.
17. Trần Quý Hỷ - *Vấn đề phân phối lúa gạo trước năm 1975*. Đề tài chi tiết của "Phương án giải quyết cân đối

lượng thực của TP. Hồ Chí Minh thời kỳ 1986-2000", đã được nghiệm thu ngày 31-8-1986.

18. Lê Ngọc Hoàn - *Nghịch lý về giá lúa gạo ở Đồng bằng Sông Cửu long*. Đầu tư, số 9 ngày 30-01-1997, trang 14.
19. TS Nguyễn Ngọc Hồ - *Kinh tế Quốc tế*. Trường Đại học Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh 1994.
20. PTS Phan Thúc Huân, Trần Thị Bền, Trần Võ Hùng Sơn, Nguyễn Thành Phong - *Giáo trình Kinh tế Phát triển*. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh 1994.
21. Dương Thế Hùng - *Đánh thức cảng Cần Thơ - Trung tâm xuất khẩu gạo Đồng bằng sông Cửu long*. Tuổi Trẻ, ngày 09-5-1998, trang 11.
22. Lê Phú Khải - *6 Vùng sinh thái nông nghiệp ở Đồng bằng Sông Cửu long*. Sài Gòn Giải phóng, từ 28-8 đến 04-9-1996.
23. Phan Đình Khôi - *Dân số với vấn đề an toàn lương thực ở nước ta*. Con số và Sự kiện, số 8/1996, trang 21-22.
24. Huy Khôi - *Thị trường lúa gạo thế giới-Thực trạng và triển vọng*. Con số và Sự kiện, số 3/1997, trang 12-15.
25. Đào Ngọc Lâm - *Tỷ giá hối đoái : ảnh hưởng đối với xuất nhập khẩu*. Đầu tư, số 18 ngày 03-3-1997, trang 7.
26. Đặng Mộng Lân, Nguyễn Như Thịnh - *Công nghiệp hóa-Một số vấn đề lý luận và kinh nghiệm các nước*. Trung tâm thông tin khoa học kỹ thuật hóa chất, Hà Nội 1994.
27. PGS Nguyễn Quang Lộc - *Làm sao "lấy lại" 600 tỷ*

đồng thiệt hại do thiếu máy sấy?. Sài Gòn Giải phóng, ngày 14-10-1997, trang 3.

28. GSTS Nguyễn Mai - *Từ đổi mới tư duy kinh tế đến thực tiễn*. Đầu tư, số 01 ngày 02-01-1997, trang 5.
29. Dương Minh, Khoa Trồng trọt-Đại học Cần Thơ - *Báo cáo kết quả điều tra hiện trạng kinh tế vườn tại Cần Thơ, Vĩnh Long và Đồng Tháp năm 1991-1992*. Báo cáo tháng 11-1993 của Chương trình kinh tế vườn.
30. Trần Đức Minh, Vụ trưởng Vụ chính sách thương mại đa biên-Bộ Thương mại - *Việt Nam trong tiến trình đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới*. Tài liệu Hội thảo “Việt Nam trong tiến trình gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)” do Bộ Thương mại tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh tháng 4 năm 1997.
31. Thu Nga - *Năm 2025 ổn định qui mô dân số ở mức 116 triệu người*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 10-01-1997, trang 1.
32. Bích Ngọc - *Xây dựng cảng chuyên xuất khẩu gạo*. Việt Nam Đầu tư Nước ngoài, số 174 ngày 06-8-1996, trang 6.
33. Vũ Thống Nhất - *Diện mạo cảng Cần Thơ đến năm 2010*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 21-3-1997, trang 5.
34. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld - *Kinh tế học quốc tế-Lý thuyết và chính sách (Tập I - Những vấn đề về thương mại quốc tế)*. Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1996.
35. GS Mai Văn Quyền - *Thâm canh lúa ở Việt Nam*. Nxb

Nông nghiệp, TP. Hồ Chí Minh 1996.

36. Phạm Hồng Sơn - *Việt Nam sẽ có 85 cảng biển*. Việt Nam Đầu tư Nước ngoài, số 172 ngày 23-7-1996, trang 17.
37. Vũ Ngọc Sơn, TGD Tổng công ty hàng hải Việt Nam - *Vài nét về chiến lược phát triển của Tổng công ty hàng hải Việt Nam từ nay đến năm 2005*. Ngoại thương, số 28 ngày 09-7-1997, trang 14, 15 & D.
38. Nguyễn Đình Sơn - *Thị trường lúa gạo năm 1998 : Tái cả còn ở phía trước*. Diễn đàn Doanh nghiệp, số 19 (193), ngày 08-5-1998, trang 13.
39. Nguyễn Văn Sơn, Nguyễn Văn Quang - *Phương án giải quyết cân đối lương thực của TP. Hồ Chí Minh thời kỳ 1986-2000*. Đề tài thuộc "Chương trình 70-01 của TP. Hồ Chí Minh", đã được nghiệm thu ngày 31-8-1986.
40. Bác sĩ Văn Tấn - *Nghiên cứu dinh dưỡng và xây dựng cơ cấu bữa ăn từ nay đến năm 2000*. Đề tài chi tiết của "Phương án giải quyết cân đối lương thực của TP. Hồ Chí Minh thời kỳ 1986-2000", đã nghiệm thu ngày 31-8-1986.
41. Đàm Thanh - *Gạo xuất khẩu những tháng tới : chất cần tăng theo lượng*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 30-7-1996, trang 2.
42. PTS Trần Văn Thanh, PTS Phương Ngọc Thạch, PTS Vũ Tiến Lương, Nguyễn Xuân Tín - *Báo cáo tổng hợp Quy hoạch Tổng thể Phát triển Kinh tế-Xã hội vùng Đồng bằng Sông Cửu long Thời kỳ đến năm 2010*.

- Trung Tâm Nghiên cứu Kinh tế miền Nam/Bộ Kế hoạch và Đầu tư, TP. Hồ Chí Minh, tháng 6 năm 1996.
43. PTS Nguyễn Tiến Thỏa - *Lúa gạo Việt Nam-Nguyên nhân của kỳ tích*, Nxb Nông nghiệp, Hà Nội 1996.
 44. Hoài Thu - *18.000 tỷ đồng vốn cho Đồng bằng Sông Cửu long*. Đầu tư, số 27 ngày 03-4-1997, trang 6.
 45. PGS Đào Công Tiến và nhóm cộng tác - *Cơ chế quản lý kinh tế của Công ty Lương thực TP. Hồ Chí Minh*. Đề tài nghiên cứu phục vụ đổi mới cơ chế quản lý kinh tế của TP. Hồ Chí Minh, được nghiệm thu ngày 25-9-1986.
 46. Trần Toàn - *Hàng sáo thời xuất gạo*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 31-8-1997, trang 7.
 47. Trần Đức Tung - *Hiện trạng và phương hướng phát triển lúa giống ở Đồng bằng sông Cửu long*. Sài Gòn Giải phóng ngày 26-11-1996, trang 5
 48. Trần Tô Tử - *Từ Trung tâm giao dịch xuất khẩu gạo đến Sở giao dịch hàng hóa cho Việt Nam*. Thị trường Chủ nhật, số 136 ngày 24-5-1998, trang 1 & 5.
 49. Triệu Xuân - *Đầu tư xây dựng vùng lúa xuất khẩu ở Đồng bằng Sông Cửu long*. Sài Gòn Giải phóng, ngày 04-5-1998, trang 5.
 50. *Chính sách hỗ trợ xuất khẩu gạo của Thailand*. Ngoại thương, số 24 ngày 12-6-1996, trang 23 & 25.
 51. Đảng Cộng sản Việt Nam - *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VII*. Nxb Sự Thật, Hà Nội 1991.
 52. Đảng Cộng sản Việt Nam - *Văn kiện Đại hội Đại biểu*

toàn quốc lần thứ VII - Chiến lược ổn định và phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2000. Nxb Sự Thật, Hà Nội 1991.

53. Đảng Cộng sản Việt Nam - *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VIII.* Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1996.
54. Ngân hàng Thế giới - *Việt Nam chuyển sang kinh tế thị trường.* Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1994.
55. Nghị định số 89-CP ngày 15-12-1995 của Chính phủ về việc bãi bỏ thủ tục cấp giấy phép xuất, nhập khẩu hàng hóa từng chuyến.
56. Nghị định số 10-CP ngày 24-02-1996 của Chính phủ ban hành qui chế quản lý dự trữ quốc gia.
57. Nhóm sản xuất lương thực - Dự án GCPS/RAS/140/ITA(VIE) - *Những giải pháp chủ yếu cần quan tâm nhằm thực hiện mục tiêu 30 - 32 triệu tấn lương thực vào năm 2000.* Tài liệu Hội thảo "An toàn lương thực quốc gia" lần thứ 2 tại Hà Nội tháng 11 năm 1994.
58. Nhóm nghiên cứu tính ổn định - Dự án GCPS/RAS/140/ITA(VIE) - *Báo cáo ổn định việc cung cấp lương thực ở Việt Nam.* Tài liệu Hội thảo "An toàn lương thực quốc gia" lần thứ 2 tại Hà Nội tháng 11 năm 1994.
59. Nhóm nghiên cứu tính tiếp cận - Dự án GCPS/RAS/140/ITA(VIE) - *Báo cáo tiếp cận lương thực và dinh dưỡng.* Tài liệu Hội thảo "An toàn lương thực quốc gia" lần thứ 2 tại Hà Nội tháng 11 năm

1994.

60. *Những chỉ tiêu và công trình kinh tế chủ yếu giai đoạn 1996-2000*. Việt Nam Đầu tư nước ngoài, từ số 170 (09-7-1996) đến số 175 (13-8-1996).
61. Quyết định số 864-TTg ngày 30-12-1995 của Thủ Tướng Chính phủ về chính sách mặt hàng và điều hành công tác xuất nhập khẩu năm 1996.
62. Quyết định số 99-TTg ngày 09-2-1996 của Thủ Tướng Chính phủ về định hướng dài hạn và kế hoạch 5 năm 1996 - 2000 đối với việc phát triển thủy lợi, giao thông và xây dựng nông thôn vùng Đồng bằng Sông Cửu long.
63. Quyết định số 565-TTg ngày 22-8-1996 của Thủ Tướng Chính phủ về việc quản lý quỹ dự trữ lưu thông lương thực.
64. Quyết định số 140-TTg ngày 07-3-1997 của Thủ Tướng Chính phủ về chủ trương, biện pháp điều hành kinh doanh lương thực và phân bón.
65. Quyết định số 141-TTg ngày 08-3-1997 của Thủ Tướng Chính phủ về điều hành xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón năm 1997.
66. Quyết định số 11/1998/QĐ-TTg ngày 23-01-1998 của Thủ Tướng Chính phủ về cơ chế điều hành xuất, nhập khẩu năm 1998.
67. Quyết định số 12/1998/QĐ-TTg ngày 23-01-1998 của Thủ Tướng Chính phủ về điều hành xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón năm 1998.
68. Quyết định số 39/1998/QĐ-TTg ngày 18-02-1998 của

Thủ Tướng Chính phủ về việc thành lập Ban Chỉ đạo điều hành hoạt động xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón.

69. Thông báo số 5779-TM/XNK ngày 14-5-1996 của Bộ Thương mại về việc xử lý một số vấn đề liên quan đến cơ chế xuất khẩu gạo.
70. Thông báo 13848-TM/XNK ngày 30-12-1996 của Bộ Thương mại về các điều kiện xem xét, lựa chọn doanh nghiệp chuyên doanh xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón năm 1997.
71. Thông tư liên bộ Thương mại - Tổng cục Hải quan số 01-TM/TCHQ ngày 20-01-1996 hướng dẫn thi hành Nghị định số 89-CP ngày 15-12-1995 của Chính phủ về việc bãi bỏ thủ tục cấp giấy phép xuất, nhập khẩu hàng hóa từng chuyến.
72. Thông tư số 03-TM/XNK ngày 25-01-1996 của Bộ Thương mại hướng dẫn thực hiện Quyết định 864-TTg ngày 30-12-1995 của Thủ Tướng Chính phủ về chính sách mặt hàng và điều hành công tác xuất nhập khẩu năm 1996.
73. Thông tư liên bộ Thương mại - Tổng cục Hải quan số 07-TM/TCHQ ngày 13-4-1996 hướng dẫn điều chỉnh và bổ sung Thông tư liên bộ Thương mại - Tổng cục Hải quan số 01-TM/TCHQ ngày 20-01-1996.
74. Thông tư số 01/1998/TM/XNK ngày 14-02-1998 của Bộ Thương mại hướng dẫn thực hiện Quyết định của Thủ Tướng Chính phủ số 11/1998/QĐ-TTg ngày 23-01-1998 về cơ chế điều hành xuất, nhập khẩu năm 1998 và

số 12/1998/QĐ-TTg ngày 23-01-1998 về điều hành xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón năm 1998.

75. Tổng cục Thống kê - *Số liệu thống kê 1930 - 1984*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1985.
76. Tổng cục Thống kê - *Số liệu thống kê nông nghiệp 35 năm (1956-1990)*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1991.
77. Tổng cục Thống kê - *Số liệu thống kê nông - lâm nghiệp - thủy sản Việt Nam 1985 - 1995*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1996.
78. Tổng cục Thống kê - *Niên giám thống kê 1995*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1996.
79. Tổng cục Thống kê - *Niên giám thống kê 1996*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1997.
80. Tổng cục Thống kê - *Niên giám thống kê 1997*. Nxb Thống kê, Hà Nội 1998.
81. *Triển vọng kinh tế Việt Nam những năm cuối thế kỷ XX và đầu thế kỷ XXI*. Trung tâm thông tin/Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Hà Nội, tháng 5 năm 1996.
82. *Triển vọng thị trường gạo Châu Á*. Diễn đàn Doanh nghiệp, số 44 ngày 01-11-1996, trang 14.
83. Viện cây lương thực và cây thực phẩm - *Nghiên cứu cây lương thực và cây thực phẩm (1991-1994)*. Nxb Nông nghiệp, Hà Nội 1995.
84. Vụ chính sách-Bộ NN&PTNT - *Đề án : Chính sách tiêu thụ lúa gạo ở Đồng bằng Sông Cửu long*. Tài liệu Hội thảo về chính sách tiêu thụ lương thực hàng hóa của Đồng bằng Sông Cửu long do Bộ Nông nghiệp và

Phát triển Nông thôn tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh tháng 11 năm 1996.

85. WTO - *Mậu dịch và chính sách thương mại quốc tế*. Thị trường, số 284/1996 ngày 05-12-1996, trang 8.
86. Nipon Poapongsakorn - *Will Thailand Have to Import Rice in the Coming Decades?*. Thailand Development Research Institute, Oct. 1996.
87. Randolph Barker - *Agricultural policy analysis for transition to a market-oriented economy in Vietnam*. Selected issues, FAO economic and social development paper 123, 1993.
88. *Evolving Rice Markets in Vietnam. Current Structure and Future Challenges*. IFPRI-MARD Workshop, Hanoi, October 1996.
89. Food Research Institute-Stanford University - *Food Research Institute Studies*. Vol. XV, No. 2, 1976.
90. Food Research Institute-Stanford University - *Food Research Institute Studies*. Vol. XVII, No.3, 1979-80.
91. *From Plan to Market*. World Bank, World Development Report 1996.
92. *Rice Situation and Outlook Report*. United States Department of Agricultural, Economic Research Service, RCS-69, April 1994.
93. SGS - *Export Standards for Thai Agricultural Products*. SGS Far East Limited, Bangkok, Thailand 1990.
94. TA No.2224-VIE - *Rice Market Monitoring and Policy Options Study (Final Report)*. Prepared for the Asian

Development Bank by the International Food Policy Research Institute, December 1996.

95. *Thailand : Case Study of Agricultural Output and Input Pricing*. World Bank Staff, working paper No. 385, April 1980.
96. *World Rice Situation and Outlook - Commentary and Current Data*. Slayton & Association, October 1996.

CÁC GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC NÂNG CAO HIỆU QUẢ XUẤT KHẨU GẠO VIỆT NAM

* * *

TS. NGUYỄN VĂN SƠN

Chịu trách nhiệm xuất bản :

CÁT VĂN THÀNH

Biên tập : **TS. NGUYỄN VĂN SƠN**


Sửa bản in : **HOÀNG LỘC**

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
98 Thụy Khuê – Ba Đình – Hà Nội
ĐT : 8257290

In 1000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5cm, tại Công ty in Hưng Phú.
Giấy phép xuất bản số 63-04/XB-QLXB cấp ngày 05/01/2000. In
xong và nộp lưu chiểu tháng 8/2000.

NS Nguyễn Văn Dũ 3

GIẢI PHÁP CL XK GAO VÀ



0000082
130303

20.000Đ